



Departemen Pendidikan Nasional



IYENetwork



Departemen Tenaga kerja dan
Transmigrasi



ANALISA DAMPAK PROGRAM SYB DI PROPINSI NANGGROE ACEH DARUSSALAM, 2005

International Labour Office



**PROGRAM SYB
ANALISA DAMPAK
NANGGROE ACEH DARUSSALAM**

*-Studi longitudinal terhadap 244 peserta kursus SYB
dari Maret-September 2005 di bawah Proyek Lapangan
Kerja untuk Kaum Muda Indonesia-*

Jakarta Februari 2006

DAFTAR ISI

AKRONIM.....	4
KATA SAMBUTAN	6
DAFTAR TABEL	5
RINGKASAN	7
BAGIAN 1: PENDAHULUAN.....	9
BAGIAN 2: PRESENTASI POPULASI SURVEI	16
BAGIAN 3: DAMPAK BISNIS.....	20
BAGIAN 4: PERSEPSI MENGENAI KEWIRASWASTAAN & KEMAMPUAN DIRI	28
KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	31

AKRONIM

ACRONYM	Bahasa Indonesia	English
BLK	Balai Latihan Kerja	Tertiary Vocational Training Centre
DEPDIKNAS/	Departemen Pendidikan Nasional	Ministry of National Education
MONE		
HMI	Himpunan Mahasiswa Islam	Islamic Students Association
ILO	Organisasi Perburuhan Internasional	International Labour Organization
IYB	Tingkatkan Bisnis Anda	Improve Your Business
IWAPI	Ikatan Wanita Pengusaha Indonesia	Indonesian Women's Business Association
KNPI	Komite Nasional Pemuda Indonesia	Indonesian National Youth Committee
KSBSI	Konfederasi Serikat Buruh Sejahtera Indonesia	Confederation of Indonesian Prosperity Trade Unions
NAD	Nanggroe Aceh Darussalam	
PO		Partner Organization
SMK	Sekolah Menengah Kejuruan	Secondary Vocational School
SIYB	Mulai dan Tingkatkan Bisnis Anda	Start and Improve Your Business
SYB/MBA	Mulai Bisnis Anda	Start Your Business
TOE		Training of Entrepreneur
TOT	Pelatihan untuk pelatih	Training of Trainers
YE	Ketenagakerjaan untuk Kaum Muda	Youth Employment Project
IYEAP	Rencana Aksi Nasional untuk Ketenagakerjaan Kaum Muda	Indonesia Youth Employment Action Plan
IYEN	Jejaring Lapangan Kerja untuk Kaum Muda Indonesia	Indonesia Youth Employment Network
WALHI	Wahana Lingkungan Hidup Indonesia	The Indonesian Forum for Environment

DAFTAR TABEL

TABLE 1 – PELATIH SYB.....	10
TABLE 2 – PESERTA SYB.....	10
TABLE 3 – PESERTA DISKUSI KELOMPOK MENDALAM BERDASARKAN LOKASI.....	15
TABLE 4 – POPULASI SURVEI BERDASARKAN LOKASI.....	16
TABLE 5 – PESERTA BERDASARKAN UMUR DAN JENIS KELAMIN	17
TABLE 6 – PESERTA BERDASARKAN PENDIDIKAN DAN JENIS KELAMIN.....	17
TABLE 7 – STATUS PERKAWINAN BERDASARKAN DENGAN JENIS KELAMIN.....	18
TABLE 8 – PERNAH MEMILIKI BISNIS DAN BANGKRUT.....	18
TABLE 9 – KEHILANGAN PASANGAN DAN BISNIS KETIKA TSUNAMI	19
TABLE 10 – MERINTIS BISNIS.....	20
TABLE 11 – KEHILANGAN BISNIS DAN BANGKIT KEMBALI.....	21
TABLE 12 – TINGKAT PENDIDIKAN PEMILIK BADAN USAHA.....	21
TABLE 13 – USIA DAN MULAINYA BISNIS	22
TABLE 14 – KONTRIBUSI BISNIS DALAM KEUANGAN RUMAH TANGGA	22
TABLE 15 – SEKTOR BISNIS	23
TABLE 16 – UKURAN BADAN USAHA.....	23
TABLE 17 – LAPANGAN PEKERJAAN YANG DICIPTAKAN	24
TABLE 18 – PENGHASILAN PEKERJA/BULAN	24
TABLE 19 – JAM KERJA RATA-RATA/PEKERJA PENUH WAKTU.....	25
TABLE 20 – BERUSAHA MEMPEROLEH PINJAMAN	25
TABLE 21 – PENDAPATAN SEBELUM & SESUDAH TSUNAMI.....	26
TABLE 22 – TINGKAT KEUNTUNGAN.....	27
TABLE 23 – PERAN PENGUSAHA-PENGUSAHA SWASTA.....	28
TABLE 24 – MANFAAT-MANFAAT PENGUSAHA SWASTA.....	28
TABLE 25 – PERSEPSI MENGENAI KEMAMPUAN DIRI	28
TABLE 26 – EVALUASI PENGETAHUAN	29

KATA PENGANTAR

Tsunami di Samudra India pada 26 Desember 2004 menghancurkan sebagian dari propinsi Nanggroe Aceh Darussalam. Banyak orang yang meninggal dan banyak lainnya yang kehilangan tempat tinggal dan mata pencaharian. Organisasi bantuan internasional berdatangan untuk membantu dan salah satunya adalah International Labour Organization (ILO/Organisasi Perburuhan Internasional).

Salah satu dari program yang diperkenalkan oleh ILO guna mendukung upaya-upaya pemulihan adalah program *Start Your Business (SYB/Mulai Bisnis Anda)*. Sejak Februari hingga Desember 2005 sekitar 800 orang di propinsi tersebut ikut serta dalam kursus-kursus SYB yang ditawarkan oleh para mitra pelatih ILO. Banyak lokakarya yang diadakan dalam kondisi-kondisi yang sulit di mana para pesertanya masih mengalami trauma akibat tsunami tersebut.

Untuk meningkatkan berlanjutnya pelatihan SYB dan kewiraswastaan, sebuah Penilaian Dampak telah diadakan atas program perdana itu. Laporan ini dibuat berdasarkan wawancara lanjutan dengan para peserta lokakarya pelatihan SYB dan memeriksa apa yang terjadi pada para peserta setelah lokakarya selesai. Tidak ada keraguan bahwa program itu telah memberi sumbangan besar dalam memperbaiki keahlian kewiraswastaan dari para wanita dan pria yang ikut serta dalam kursus-kursus pelatihan yang dijalankan oleh organisasi setempat. Namun, laporan itu menunjukkan bahwa sebagian besar peserta yang sebelumnya tidak memiliki pengalaman usaha masih belum memulai sebuah usaha. Dalam hal ini, dampak dari program SYB harus dilihat dalam konteks ekonomi pasca krisis dan lingkungan sosial propinsi tersebut. Dari sisi yang lebih positif, penilaian itu memperlihatkan bahwa banyak dari para peserta yang kehilangan usaha mereka dalam tsunami mampu memulai lagi dari awal. Sangatlah menggembirakan untuk melihat bahwa lebih dari lima puluh persen wanita yang kehilangan usaha mereka akibat tsunami ternyata mampu memulai kembali setelah ikut serta dalam kursus pelatihan SYB.

Ketika pemulihan berlanjut dan ekonomi Aceh mulai membaik, akan ada lebih banyak kesempatan bagi para pengusaha Aceh. Tantangannya adalah untuk memberikan akses lebih besar atas pendidikan kewiraswastaan dan pelatihan untuk membuka usaha serta untuk meningkatkan lingkungan pendukung bagi pengembangan usaha.

Banyak orang yang memberi kontribusi pada laporan ini. Saya ingin mengucapkan terima kasih pertama-tama dan terutama pada para usahawan dan mantan peserta SYB yang meluangkan waktu mereka untuk wawancara dan berbagi pengalaman mereka. Saya juga ingin berterima kasih pada para anggota fakultas ekonomi Universitas Syiah Kuala di Banda Aceh yang menyelenggarakan dan melatih para pengumpul data, serta para pelaksana sensus itu sendiri yang bepergian ke pelosok propinsi untuk mencari dan mewawancarai para mantan peserta SYB. Terakhir, saya mengucapkan terima kasih pada staf ILO di Banda Aceh yang terlibat dalam koordinasi penilaian dampak dan tim proyek Lapangan Kerja Kaum Muda, yang menulis laporan terakhirnya.

Diharapkan bahwa laporan ini akan membantu dalam meningkatkan relevansi dan efisiensi pelatihan SYB dan kewiraswastaan di Aceh. Upaya-upaya pemulihan akan diperkuat apabila kita menemukan cara-cara untuk meningkatkan keahlian kewiraswastaan serta kesempatan bagi sumberdaya terpenting dari propinsi ini: para perempuan dan pria muda Aceh.

Alan Boulton
Direktur, ILO Jakarta
Februari 2006

RINGKASAN

Tujuan keseluruhan dari program Mulai Bisnis Anda (SYB) di Propinsi Nanggroe Aceh Darussalam (NAD) adalah berpartisipasi dalam proses rehabilitasi dan rekonstruksi perekonomian Aceh dan penciptaan lapangan pekerjaan melalui pengembangan usaha kecil menengah. Perlu diingat bahwa lebih dari 800 pengusaha tetap dan berpotensi telah berpartisipasi dalam kursus-kursus pelatihan SYB.

Guna menganalisa dampak kursus-kursus pelatihan SYB di tingkat wiraswasta, ILO dengan bantuan fakultas ekonomi Universitas Syiah Kuala di Banda Aceh melaksanakan analisa dampak kepada seluruh pihak yang berpartisipasi dalam sebuah kursus pelatihan yang diselenggarakan antara Maret dan Agustus 2005. Secara keseluruhan, 272 orang dilatih pada masa ini, namun hanya dapat diketemukan 244 mantan peserta SYB pada saat survey lanjutan. Kemudian, responden-responden yang tidak teridentifikasi lagi, tidak diperhitungkan dalam survey.

Pada hari pertama di semua lokakarya SYB, para peserta mengisi kuesioner data yang memberikan informasi tentang diri mereka dan status usaha terkini sekaligus pengetahuan dan perilaku mereka terhadap perusahaan dan perkembangan sektor swasta di Propinsi Aceh. Dengan membagikan kuesioner pengukuran data sebelum berpartisipasi di dalam pelatihan SYB dan sebuah kuesioner lanjutan beberapa bulan setelah pelatihan SYB selesai, kondisi peserta sebelum dan sesudah pelatihan dapat diukur. Asumsinya adalah perubahan-perubahan peserta yang berkaitan dengan memulai usaha dan penciptaan lapangan kerja dapat tercakup ke dalam pelatihan SYB.

Dampak pelatihan SYB bagaimanapun juga bukanlah satu-satunya faktor penentu apakah dampak tersebut membawa perubahan di tingkat perusahaan. Berbagai faktor eksternal memiliki pengaruh terhadap kemampuan mantan peserta SYB untuk mengawali usaha mereka, meningkatkan penjualan dan menciptakan lapangan kerja. Beberapa faktor disebutkan di dalam laporan ini, namun sudah jelas faktor-faktor ini tidak dapat diidentifikasi melalui penelitian kuantitatif model ini dan seluruh faktor tidak dapat dikontrol di dalam survey ini. Pada intinya, survey ini adalah “kilasan singkat” situasi beberapa peserta yang telah mengikuti tahap awal program SYB.

Temuan-temuan dan analisa komparatif terhadap peserta sebelum dan sesudah partisipasi mereka di dalam pelatihan SYB memperlihatkan bahwa dari 244 peserta, 103 telah memiliki usaha sebelum tsunami dan 141 peserta tidak memiliki bisnis samasekali. Delapan puluh enam (86) usaha bisnis hancur disebabkan tsunami dan meninggalkan hanya 17 usaha bisnis yang bertahan. Kemudian dilanjutkan dengan pelatihan lanjutan pada saat dilakukan pula survey lanjutan, 95 bisnis berjalan mengindikasikan bahwa 78 bisnis baru bermunculan setelah pelatihan. Tingkat mulainya usaha mencapai 34.6% dari seluruh responden.

Lebih dari 50% perempuan kehilangan bisnis mereka karena tsunami dan berpartisipasi dalam survei ini, dapat bangkit kembali setelah pelatihan SYB, sedangkan kaum laki-laki hanya 35%. Walaupun begitu, survei ini juga menunjukkan bahwa bisnis-bisnis yang dijalankan kaum perempuan cenderung menjadi kegiatan ekonomi pelengkap guna menambah penghasilan rumah tangga. Jika kaum perempuan ingin membuka bisnis penuh waktu, bantuan tambahan harus disediakan untuk kaum perempuan atau kelompok-kelompok perempuan ke depannya guna membantu mereka dalam menyeimbangkan antara bisnis dan kewajiban rumah tangga.

Banyak usaha-usaha yang bermula di sektor perusahaan mikro dan sebagian besar bersifat informal. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan SYB pada masanya telah menyentuh usaha-usaha kecil. Hal ini juga terlihat pada tingkat penciptaan lapangan kerja yang berjumlah 148 pekerjaan baru yang diciptakan usaha-usaha yang baru berdiri tersebut. Tingkat penciptaan lapangan kerja baru mencapai 1.56 untuk setiap usaha baru. Tantangan ke depannya adalah merangkul perusahaan-perusahaan yang memiliki potensi penciptaan lapangan kerja yang lebih besar dan untuk mewujudkannya, manajemen pelatihan bisnis harus dilengkapi dengan jasa pengembangan bisnis lainnya. Bagaimanapun, meskipun tingkat pendapatan dan keuntungan tidak setinggi sebelum tsunami, sebagian besar perusahaan mendapatkan pendapatan dan keuntungan yang memadai untuk mempertahankan pemasukan mereka.

Survei ini juga menemukan bahwa tingkat memulai usaha terendah terdapat di kelompok peserta yang lebih muda dan khususnya mereka yang berusia di antara 15-20 tahun, hal ini menunjukkan bahwa diperlukannya dukungan lebih lanjut kepada kelompok ini guna meningkatkan kemungkinan memulai usaha. Satu kali partisipasi di pelatihan bisnis SYB tidak menjamin para pemuda akan memulai usaha mereka dan pelatihan dengan format satu pelatih-satu peserta, pelatihan-pelatihan penyegar atau mungkin juga pelibatan salah satu anggota keluarga yang lebih dewasa dapat dieksplorasi lebih lanjut.

Survei ini juga menunjukkan bahwa sebagian besar mayoritas mantan peserta dapat mengingat pengetahuan yang mereka peroleh di lokakarya SYB. Hal ini menunjukkan bahwa para pelatih SYB telah mengerjakan tugasnya dengan baik dalam memberikan pengetahuan bisnis yang berguna kepada pesertanya dan semoga tingkat memulai usaha para peserta dapat meningkat di bulan-bulan belakangan ini.

Akhirnya, lingkungan yang mendukung bisnis dapat ditingkatkan dan program SYB akan menjadi sangat relevan. Seraya usaha rekonstruksi berjalan, infrastruktur yang lebih baik akan tersedia, bank-bank komersil dan institusi pemberi kredit mikro akan meningkatkan produktivitasnya beserta potensinya dan pengusaha-pengusaha yang telah berjalan memiliki akses kredit dengan mudah. Hal ini menjadi petunjuk akan meningkatnya baik persediaan dan permintaan pelatihan tentang bagaimana cara memulai bisnis manajemen dan perusahaan yang berkualitas di Aceh, yang digabungkan dengan usaha pemerintah dan lembaga-lembaga internasional, yang lebih penting adalah usaha rakyat Aceh, yang akhirnya mewujudkan pemulihan ekonomi secara keseluruhan dan mata pencaharian rakyat Aceh.

BAGIAN 1

PENDAHULUAN

Program Pelatihan SYB di Propinsi Aceh

Program “Mulai dan Tingkatkan Bisnis Anda” (SIYB) dikembangkan oleh ILO sebagai paket pelatihan dasar-dasar wiraswasta dan peningkatan usaha yang bertujuan membantu mereka yang berpotensi menjadi pengusaha dan yang telah menjadi pengusaha untuk memulai dan meningkatkan bisnis mereka. Program ini terdiri dari pelatihan “Mulai Bisnis Anda” (SYB) dan Tingkatkan Bisnis Anda (IYB). Sejak tahun 1980an program SIYB telah diimplementasikan di 90 negara di berbagai belahan dunia. Sejauh ini, di Indonesia, hanya program SYB yang diadaptasi dan diperkenalkan, dan program IYB akan diperkenalkan di Propinsi Nanggroe Aceh Darussalam (NAD) tahun 2006.

Di Indonesia, program SYB dikenalkan melalui Proyek Ketenagakerjaan ILO (YE) pada awal tahun 2003 dengan Kementerian Pendidikan Nasional guna mendukung implementasi Rencana Aksi Nasional Ketenagakerjaan untuk Kaum Muda (IYEAP) yang diimplementasikan oleh Jejaring Lapangan Kerja Kaum Muda Indonesia (IYEN). Pada awalnya, program SYB ditujukan khususnya untuk kaum muda (15-17 tahun) ke dalam Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) – sebagai pendidikan kewiraswastaan untuk para murid tingkat akhir sebagai persiapan menuju dunia kerja. SYB kemudian disesuaikan dan diuji coba untuk tujuan ini dan para pelatih utama yang berasal dari Kementerian Pendidikan Nasional dilatih guna memperkenalkan SYB di SMK-SMK terpilih..

Setelah gejolak tsunami di Samudera Hindia pada tanggal 26 Desember 2004 dan hantaman tsunami menghancurkan wilayah pantai dan membunuh ratusan ribu orang di propinsi Nanggroe Aceh Darussalam (NAD) dan juga di negara-negara tetangga, dan dunia yang terhenyak, pada bulan Februari 2005, ILO memutuskan untuk memperkenalkan program SYB di NAD. Kursus pelatihan SYB sangatlah tepat sebagai sarana pemberdayaan kaum muda¹ dan ditujukan kepada populasi umum agar segera bangkit setelah hantaman tsunami dengan mengikutsertakan mereka ke dalam pelatihan bisnis SYB guna memberikan keterampilan-keterampilan membangun usaha kecil atau melakukan aktivitas ekonomi.

Pada bulan Februari 2005, untuk pertama kalinya pelatihan untuk para pelatih (TOT) diadakan untuk 15 pelatih yang berasal dari 10 pemuda dan organisasi rekan ILO yang bermarkas di NAD. Bulan Maret TOT kedua diadakan untuk 17 pelatih dari 8 organisasi yang berbeda, termasuk para peserta dari Universitas Syiah Kuala. Pada pertengahan Maret, seluruh 32 pelatih telah dilatih dan meskipun tidak semuanya aktif, beberapa diantaranya mulai memberikan pelatihan untuk masyarakat Aceh sesaat setelah TOT berakhir. Pada bulan Agustus, TOT ketiga kembali diadakan dengan mengundang 19 pelatih yang berpotensi sehingga total kita dapatkan 51 pelatih SYB. Tabel di bawah memperlihatkan komposisi Pelatih SYB sesuai dengan jenis kelamin.

¹ Definisi Kaum Muda menurut Badan Perserikatan Bangsa-bangsa adalah mereka yang berusia 15-24. Di Indonesia, Jejaring Lapangan Kerja Kaum Muda Indonesia (IYEN) memperluas definisi tersebut sampai usia 29 tahun.

Tabel 1 - Pelatih SYB

Laki-laki	Perempuan
29	22
56%	44%

Pelatihan bagi Para Pengusaha SYB (TOE) dimulai pada 12 Maret dan pada awal bulan Desember 2005, total 40 TOEs telah dilaksanakan oleh 22 pelatih aktif dengan total peserta mencapai 731 peserta, yang terdiri dari 395 laki-laki dan 336 perempuan. Sebagian besar lokakarya ini mendapatkan dukungan finansial dari ILO atau lembaga internasional lainnya yang telah memakai program pelatihan SYB untuk kelompok-kelompok sasaran mereka di Aceh.

Seleksi peserta TOE berdasarkan sistem jaminan mutu yang telah terkandung di dalam program SYB dan termasuk juga di dalamnya, pemberitahuan menyeluruh kepada para peminat tentang apa saja yang tercakup di dalam pelatihan SYB, analisa kebutuhan pelatihan (TNA) kepada setiap peserta, yang menjamin hanya perempuan dan laki-laki yang berkomitmen tinggi untuk membuka usaha, yang dapat berpartisipasi dalam program ini. Para pelatih juga dilatih bagaimana menganalisa, menyeleksi dan memilih peserta, dan diwajibkan melakukan pemilihan terakhir, Namun pada kenyataannya banyak lokakarya diadakan tanpa adanya analisa kebutuhan dan seleksi yang memadai. Di beberapa kasus peserta dipilih karena mereka telah dikenal oleh lembaga pendonor, di kasus lainnya beberapa lokakarya diadakan terburu-buru untuk memenuhi permintaan sehingga tidak memungkinkan diadakan analisa kebutuhan terlebih dahulu, dan pada beberapa kasus para pelatih tidak melakukan seleksi karena pelatihan diadakan di luar Banda Aceh dan seleksi peserta yang benar mengharuskan para pelatih melakukan perjalanan ke tempat pelatihan lebih dari sekali dan melakukan. Meskipun begitu, pentingnya melakukan penyeleksian disadari oleh para pelatih ketika pada beberapa kesempatan mereka di mana mereka berniat untuk melakukan pelatihan SYB dan menemukan peserta mereka berasal dari kelompok petani yang mengharapkan mereka diberikan teknik-teknik baru produksi pertanian. Tentunya tanpa dijelaskan panjang lebar kedua kelompok tani dan para pelatih kecewa dengan situasi seperti itu dan menyebabkan pada pelatih untuk lebih berhati-hati memilih peserta.

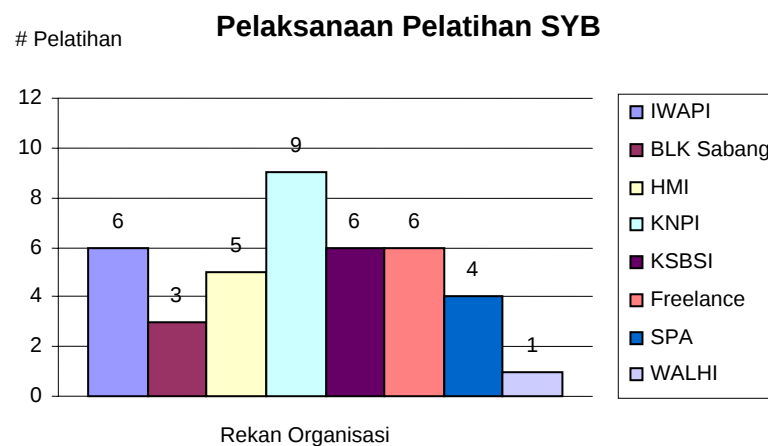
Di lain sisi, faktor-faktor ini mungkin memberikan pengaruh negatif terhadap efek mulainya usaha dan penciptaan lapangan kerja. Mereka juga mengevaluasi kondisi-kondisi yang terjadi beberapa bulan setelah tsunami di mana mungkin lebih penting untuk merangkul orang-orang Aceh guna memberikan kesempatan melihat ke masa depan dan memberikan kesibukan dalam masa pemulihan.

Tabel 2 – Peserta SYB

Laki-laki	Perempuan	Total
395	336	731
54%	46%	100%

Kelompok inti yang terdiri dari 5 pelatih cukup aktif memberikan 4-5 pelatihan masing-masing, di mana pelatih lainnya terlihat kurang aktif, tapi masih dapat memberikan 1-3 pelatihan dalam waktu yang ditentukan, tersisa 29 pelatih yang masih belum aktif. Beberapa pelatih sekarang

menjadi lebih berpengalaman seiring waktu dan tantangan selanjutnya adalah bagaimana memberdayakan lebih banyak, jika tidak bisa seluruhnya, pelatih yang tersisa menjadi aktif. Organisasi rekan SYB yang paling aktif sampai saat ini adalah Komite Nasional Pemuda Indonesia/Indonesian National Youth Committee (KNPI) yang mana kedua cabang tingkat propinsi dan cabang Banda Aceh cukup aktif mengadakan 9 pelatihan. Sebagai tambahan, Ikatan Wanita Pengusaha Indonesia/ Indonesian Women's Business Association (IWAPI) juga aktif sama halnya seperti Komite Nasional Pemuda Indonesia/ Indonesian National Youth Committee (KNPI) dan Konfederasi Serikat Buruh Sejahtera Indonesia/Confederation of Indonesian Prosperity Trade Unions (KSBSI) dengan setiap organisasi mengadakan 6 pelatihan. Total, para pelatih lepas SYB juga memberikan 6 pelatihan.



Materi-materi Pelatihan SYB

Setelah TOT yang pertama dan TOE, materi-materi SYB dan panduan pelatih direvisi dan disesuaikan dalam kontes sosial dan budaya NAD. Paket pelatihan SYB akhirnya dilaksanakan pertengahan November 2005, and meskipun tidak ada peserta SYB yang diikutsertakan di dalam studi ini, mereka diberikan materi-materi baru dengan kerangka dasar program yang sama. Fokus program SYB pada keterampilan memulai usaha dan materi-materi tersebut mencakup beberapa komponen wiraswasta sebagai berikut:

- **Buku Pegangan SYB**– disertai isi, penjelasan, ilustrasi-ilustrasi studi kasus.
- **Buku Kerja SYB**– berisi 38 latihan yang mengikuti isi buku pegangan.
- **Rencana Bisnis SYB**– dengan format dan table-tabel, informasi produk, informasi konsumen, neraca laba-rugi, bagan alur keuangan, dan sebagainya.

Satu pelatihan SYB normalnya dapat diberikan selama lebih dari 40 jam, tetapi di banyak pelatihan di NAD berdurasi selama 10 hari dengan tambahan 3 hari yang dihabiskan untuk memberikan tiga langkah awal Pelatihan SYB guna meningkatkan gambaran umum dunia bisnis. Program SYB memiliki pendekatan langkah-demi-langkah dalam beberapa topik berikut:

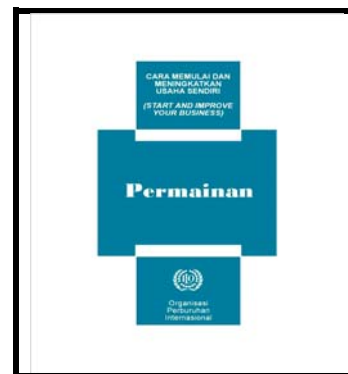
Langkah 1	Lihat Diri Anda sebagai Seorang Pengusaha
Langkah 2	Kategorikan Ide Bisnis Anda
Langkah 3	Analisa Pasar Anda
Langkah 4	Mengatur Pekerja Anda
Langkah 5	Pilih Bentuk Usaha Legal
Langkah 6	Ketahui Kewajiban Anda
Langkah 7	Perkirakan Modal Awal Anda
Langkah 8	Rencana Keuntungan
Langkah 9	Tentukan Apakah Bisnis Anda dapat Berjalan
Langkah 10	Mulai Bisnis Anda



Sebagai tambahan. Materi di atas, Permainan Bisnis SIYB telah diadaptasi dan diterjemahkan ke dalam Bahasa Indonesia dan Permainan Bisnis ini terus dimainkan dalam pelatihan-pelatihan SYB. Permainan bisnis tersebut terdiri dari 4 modul, modul 1 dan 2 dimainkan di pelatihan SYB dan modul 3 dan 4 juga dimainkan di pelatihan IYB:

Permainan Bisnis SIYB

Modul 1	Siklus Bisnis Umum
Modul 2	Persediaan dan Permintaan
Modul 3	Menggapai Konsumen Anda
Modul 4	Mengelola Pasar yang Bervariasi



Sebagai tambahan materi pelatihan di atas yang digunakan untuk meningkatkan proses belajar peserta di pelatihan-pelatihan SYB, sebuah Panduan Detil Para Pelatih dibuat guna menjelaskan bagaimana cara memfasilitasi pelatihan SYB, dan Manual fasilitator tentang bagaimana memfasilitasi permainan juga telah dikembangkan. Dalam pelatihan TOT SYB, peserta diajak mengikuti panduan Pelatih SYB, diperkenalkan program SYB, metode-metode pelatihan partisipatif, bagaimana memasarkan dan mempromosikan program SYB, rencana detil sesi-sesi, dukungan setelah pelatihan dan jaminan kualitas dan laporan pelatihan aktivitas SYB dilakukan oleh para pelatih dan organisasi-organisasi rekanan.

Jaminan Kualitas

Untuk menjamin kualitas aktivitas-aktivitas SYB pada semua tingkatan, sebuah system jaminan kualitas telah dikembangkan. Sistem jaminan kualitas ini memfokuskan pada tugas-tugas yang harus diselesaikan i) sebelum pelatihan SYB, ii) selama pelatihan SYB, dan, iii) setelah pelatihan SYB. Instrumen pengukur kualitas adalah:

Sebelum Pelatihan SYB

1. **Formulir registrasi pelatihan SYB**– setiap peserta yang berpotensi untuk mengikuti pelatihan mengisi formulir ini yang

memberikan informasi setiap pemohon kepada penyedia jasa pelatihan dan para pelatih

2. **Panduan Penilaian Formulir Registrasi**– formulir ini memberikan panduan kepada pelatih SYB bagaimana cara menilai formulir registrasi
3. **Matriks Penilaian untuk Formulir registrasi**– Nilai untuk setiap pemohon berpotensi diisi guna menilai apakah pemohon sesuai untuk mendapatkan pelatihan SYB atau dirujuk ke pelatihan IYB, atau mungkin mereka tidak cocok samasekali dengan program SIYB ini.
4. **Test Aritmatika**–Aritmatika sederhana diberikan kepada peserta untuk mengetahui apakah mereka dapat melakukan perhitungan sederhana, yang diperlukan guna berpartisipasi di dalam pelatihan SYB.
5. **Kuesioer Pengukuran Standar SYB untuk Peserta**– kuesioner ini mengumpulkan informasi dasar setiap peserta dan bisnis mereka, jika memang punya.
6. **Tes Sebelum & Sesudah untuk peserta**– Ini adalah tes yang dilakukan untuk mengukur pemahaman peserta tentang teknik sederhana mengelola bisnis. Peserta mengerjakan tes pada hari pertama pelatihan dan pada hari terakhir untuk melihat apakah terdapat peningkatan dari segi pemahaman dan keterampilan.
7. **Formulir Reaksi Sehari-hari**– Formulir ini diberikan kepada setiap peserta di akhir pelatihan setiap hari dan mereka menulis tanpa menyertai nama bagaimana perasaan mereka pada ahri itu. Para pelatih kemudian memberikan respon di hari berikutnya.
8. **Formulir Akhir Pelatihan**– ini adalah frmulir evaluasi akhir yang diisi setiap peserta.
9. **Panduan Penilaian Formulir Evaluasi**– formulir ini membantu para pelatih SYB untuk menilai seluruh formulir.
10. **Kartu Penilaian**– di dalam formulir ini para pelatih SYB kemudian mengisi seluruh nilai guna menghitung perolehan final dengan skala 1-5 (5 untuk terbaik)
11. **Laporan Aktivitas Pelatihan SYB**– Para pelatih SYB melengkapi formulir ini dan menyerahkannya kepada kantor proyek ILO disertai dengan lampiran seluruh formulir evaluasi. Kantor proyek ILO kemudian mengisi informasi ini kedalam manajemen system informasi (MIS).
12. **Survei Tindak Lanjut**– beberapa bulan setelah pelatihan, survei tindak lanjut dilaksanakan untuk melihat apakah ada dampak positif kepada peserta dan usahanya dan jika apakah program ini mendorong mulainya usaha dan penciptaan lapangan kerja.

Tujuan Analisa Dampak SYB

Tujuan utama dari program SYB di propinsi NAD adalah membantu proses rehabilitasi dan rekonstruksi perekonomian Aceh, dan khususnya penciptaan kesempatan lapangan kerja mealui penciptann dan penguatan bisnis rumah tangga dan usaha swasta berskala kecil.. Logika di belakangnya adalah i) Meningkatnya praktik wiraswasta, ii) pengetahuan baru, iii) meningkatnya kemampuan menajemen iv) perubahan perilaku para pemilik dan para manajer yang akan

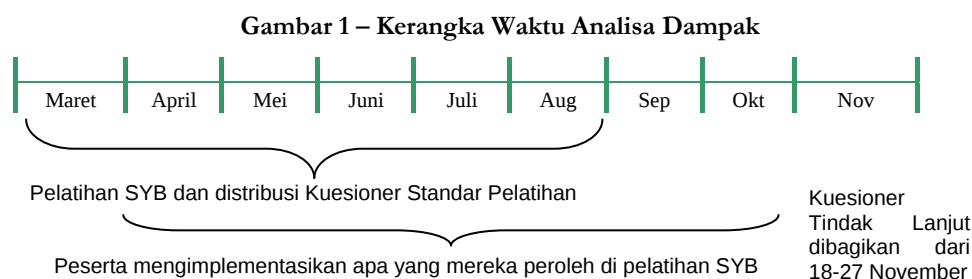
memberikan sumbangsih terhadap mulainya sebuah usaha, peningkatan kinerja bisnis, keuntungan yang tinggi dan lebih banyak peluang pekerjaan berkualitas.

Tujuan dari analisa dampak adalah guna menganalisa apakah SYB di NAD mencapai seluruh tujuan-tujuan ini dan mencapai dampak yang diharapkan kepada seluruh peserta yang mengikuti pelatihan SYB. Dengan kata lain, apakah pelatihan SYB telah mengarah pada:

- Meningkatnya pengetahuan bisnis
- Perubahan perilaku
- Mulai membuka usaha
- Peningkatan Kinerja Bisnis
- Lebih banyak peluang pekerjaan berkualitas

Metodologi dan Pengumpulan Data

Dalam rangka menganalisa apakah benar terjadi perubahan, dan mengaitkan perubahan tersebut dengan pelatihan SYB, analisa dampak dilakukan secara longitudinal. Yang dimaksud metode ini adalah data dikumpulkan pada waktu yang berbeda, sehingga perbandingan-perbandingan dapat dilakukan di antara seperangkat data. Di dalam penelitian ini data dikumpulkan sebelum dan sesudah pelatihan SYB sehingga keadaan peserta sebelum pelatihan dapat dibandingkan dengan keadaan setelah menyelesaikan pelatihan. Sebuah “Kuesioner Standar SYB” diberikan kepada setiap peserta pelatihan pada hari pertama pelatihan TOE SYB. Para peserta kemudian dipandu dalam pengisian kuesioner, dan diinformasikan kepada peserta bahwa mereka akan dihubungi kembali untuk wawancara lanjutan. Para peserta di dalam studi ini dilatih selama 6 bulan dari Maret-September. Hal ini berarti wawancara lanjutan dengan mantan peserta pelatihan dilakukan di antara 3-9 bulan setelah pelatihan tergantung dari kapan peserta selesai mengikuti pelatihan SYB. Proses ini diilustrasikan melalui Tabel 1 di bawah.



Kuesioner

Kuesioner bersifat tertutup dan terfokus pada memperoleh informasi mengenai latar belakang tentang setiap peserta, yang dapat dianalisa kemudian dari kaitan mulai dibukanya usaha, peningkatan penciptaan lapangan kerja, dan lain-lain guna melihat adanya korelasi positif atau negative dengan misalnya. usia, latar belakang pendidikan, jenis kelamin, keterampilan dan seterusnya. Bab 1 dari kuesioner focus pada unit bisnis dan melihat sektor bisnis, tingkat pekerjaan, pendapatan dan keuntungan, akses finansial, afiliasi dengan asosiasi dan lain-lain. Bagian 2 of the questionnaire focuses on the business unit and looks into the sector of the

business, employment levels, revenue and profits, access to finance, affiliation with associations etc. Section 2 of the questionnaire then looks into factors such as attitudes, perception of possessed skills, and then it also checks whether participants' basic knowledge of business concepts has improved as compared to before their participation in the training.

Kuesioner tersebut memiliki konsep dasar bahwa agar seorang peserta SYB menjadi sukses, baik laki-laki maupun perempuan harus (sering) meningkatkan perilaku kewirasawastaanya dan membuat usaha bisnis mereka menjadi pilihan rasional yang benar-benar disadari, dibandingkan dengan hanya aktivitas bertahan hidup semata. Kedua, mereka harus meningkatkan pengetahuan mereka, ketiga, keterampilan mereka dan akhirnya mereka harusnya mengubah pengetahuan baru ke dalam perilaku bisnis yang baru dan kemudian mengambil tindakan-tindakan yang belum pernah diambil sebelumnya, seperti menyimpan data-data keuangan, menyiapkan rencana alur keuangan, memasarkan produk mereka, dan sebagainya. Kuesioner dilampirkan di bagian lampiran laporan ini.

Diskusi Kelompok Mendalam

Dua kelompok diskusi mendalam dilaksanakan dalam rangka mencocokkan temuan-temuan survey kuantitatif sekaligus memahami lebih baik pengaruh pelatihan SYB terhadap kondisi peserta setelah pelatihan. Diskusi-diskusi ini dilaksanakan di Banda Aceh untuk peserta dari Aceh Besar dan Banda Aceh sedangkan sebuah diskusi dengan para peserta dari Aceh Utara diadakan di Lhokseumawe. Sebelas pemilik usaha dan 8 pengusaha potensial yang belum membuka usaha berpartisipasi seperti yang diperlihatkan dalam tabel di bawah ini.

Tabel 3 – Peserta kelompok Diskusi Mendalam berdasarkan Lokasi

	Lhokseumawe	Banda Aceh	Total
Seluruh Peserta			
a. Laki-laki	4	6	10
b. Perempuan	6	3	9
c. Total	10	9	19
Usaha berjalan			
a. Laki-laki	2	3	5
b. Perempuan	5	1	6
c. Total	7	4	11
Belum buka usaha			
a. Laki-laki	2	3	5
b. Perempuan	1	2	3
c. Total	3	5	8

Setiap kelompok diskusi mendalam terbagi ke dalam kelompok laki-laki dan perempuan, dilakukan guna menjamin kaum perempuan lebih bebas dalam mengemukakan masalah-masalah atau hambatan-hambatan yang mereka hadapi pada saat membuka bisnis dan menjalankan bisnis berskala kecil. Setiap diskusi kelompok dipandu oleh seorang moderator dibantu oleh pencatat dalam menginterpretasikan temuan-temuan. Para pengamat menganalisa respon-respon dan antusiasme para peserta selama diskusi berlangsung. Setiap diskusi direkam dan transkrip juga dibuat sebagai bahan rujukan untuk laporan akhir.

BAGIAN 2

PRESENTASI POPULASI SURVEI

Secara keseluruhan direncanakan mensurvei 272 lulusan SYB, yang merupakan angka keseluruhan populasi yang dilatih selama periode pelatihan, tetapi hanya 244 orang yang dapat dijangkau. Sebanyak 28 responden tidak dapat dilacak karena bermacam alasan seperti perubahan alamat atau mereka yang tinggal di tenda-tenda telah pindah setelah mendapatkan pelatihan, salah satu responden begitu bahagianya karena melahirkan seorang bayi sedangkan lainnya responden lainnya sangat disayangkan telah meninggal dunia. Satu peserta menolak untuk berpartisipasi. Dalam kasus khusus ini mantan peserta pelatihan SYB, perempuan, merasa ILO telah gagal memenuhi janji termasuk memberikan kredit, sebuah janji yang tampaknya telah diberikan di pelatihan yang diadirinya.

Tabel 4 – Populasi Survei berdasarkan Lokasi

	Frekuensi	Persen
Aceh Besar	81	33.2
Banda Aceh	65	26.6
Pidie	8	3.3
Bireuen	1	0.4
Aceh Utara	33	13.5
Aceh Timur	18	7.4
Aceh Barat	18	7.4
Sabang	2	0.8
Aceh Jaya	18	7.4
Total	244	100.0

Mayoritas peserta berasal dari Aceh Besar sebanyak 81 orang (33.2%), diikuti Banda Aceh dengan 65 orang (26.6%). Sejauh ini area-area inilah yang dilihat paling sering diadakan pelatihan karena sebagian besar Organisasi Rekanan bermarkas di sana dan banyak peserta aktif berasal dari kelompok-kelompok sasaran daerah ini. Kebalikannya, jumlah peserta terendah berasal dari Bireuen dan Sabang.

Di dalam populasi yang disurvei berarti seluruh peserta yang dilatih antara bulan Maret dan Agustus 2005, terdapat lebih banyak perempuan ketimbang laki-laki. Seperti yang ditunjukkan table 2 di bawah, presentase perempuan mencapai 66 persen dari seluruh peserta. Melihat definisi kaum muda dari IYEN (15-29), 31.1 persen adalah perempuan dan 17.6 laki-laki dari seluruh peserta. Sebanyak 48.7 persen adalah kaum muda. Kelompok terbesar adalah mereka yang berusia antara 30-39 tahun. Kebalikannya sedikitnya 6 persen peserta berusia antara 50-59 dan kurang dari satu persen berusia 60 keatas. Kesimpulannya, program SYB melibatkan baik kaum perempuan dan kaum muda, yang mana kelompok-kelompok sasaran penting di dalam program Aceh. Angka-angka ini diperlihatkan di Tabel 3 berikut.

Tabel 5 – Peserta berdasarkan Usia dan Jenis Kelamin

		Jenis kelamin					
		Perempuan		Laki-laki		Total	
		#	%	#	%	#	%
Usia	15 – 20	21	8,61	5	2,05	26	10,66
	21 – 24	26	10,66	21	8,61	27	19,27
	25 – 29	29	11,89	17	6,97	46	18,85
	30 – 39	61	25,00	17	6,97	78	31,97
	40 – 49	16	6,56	14	5,74	30	12,30
	50 – 59	8	3,28	7	2,87	15	6,15
	60 or above	1	0,41	1	0,41	2	0,82
Total		162	66,39	82	33,61	244	100,00

Tabel 3 di bawah memperlihatkan tingkat pendidikan seluruh populasi dipisahkan oleh jenis kelamin. Setengah peserta SYB telah menyelesaikan Sekolah Menengah Umum sebagai tingkat pendidikan tertinggi mereka, namun pada umumnya kebanyakan laki-laki 63.4 persen dari seluruh laki-laki dibandingkan 43.3 persen dari seluruh perempuan. Hal ini menunjukkan lebih banyak perempuan yang hanya menyelesaikan Sekolah Dasar dan Sekolah Menengah Pertama sebesar 14.8 dan 19.1 persen secara berurutan dibandingkan dengan 4.9 dan 15.6 persen laki-laki.

Tabel 6 - Peserta berdasarkan Pendidikan dan Jenis Kelamin

		Jenis Kelamin					
		Perempuan		Laki-laki		Total	
		#	%	#	%	#	%
Tingkat pendidikan	SD (1-6)	24	14,8	4	4,9	28	11,48
	SMP (7-9)	31	19,1	12	14,6	43	17,62
	SMU (10-12)	70	43,3	52	63,4	122	50,00
	Diploma 1,2,3	22	13,6	5	6,1	27	11,07
	Strata 1 (Bachelor)	15	9,2	9	11	24	9,84
Total		162	100	82	100	244	100,00

Secara keseluruhan kaum perempuan tampak lebih berpendidikan dibandingkan dengan laki-laki. Presentase perempuan yang lulus diploma lebih besar daripada laki-laki 13.6 dibandingkan dengan 6.1 persen dan sama halnya dengan lulusan sarjana, perempuan lebih banyak 9.2 persen dibandingkan 11 persen laki-laki. Temuan-temuan ini menyarankan bahwa, setidaknya populasi SYB yang disurvei, terdapat angka perempuan berpendidikan rendah sebesar 33.9 persen (SD dan SMP) yang mana laki-laki lebih rendah yaitu 19 persen. Temuan-temuan lainnya juga memperlihatkan bahwa lebih banyak perempuan yang melanjutkan pendidikan dari SMU untuk memperoleh diploma.

Ketika melihat status perkawinan peserta dipisahkan berdasarkan jenis kelamin, ditemukan total 46 persen dari seluruh peserta telah menikah. Bagaimanapun lebih banyak perempuan ketimbang laki-laki pada populasi yang diteliti yaitu sebesar 49.4 persen dibandingkan dengan 37.8 persen.

Terdapat juga perempuan-perempuan janda di populasi sebesar 9.9 persen dari populasi perempuan secara keseluruhan.

Tabel 7 – Status Pernikahan berdasarkan Jenis Kelamin

	%		
	Perempuan	Laki-laki	Total
Menikah	49.4	37.8	45.5
Belum menikah	40.7	56.1	45.9
Janda	9.9	6.1	8.6
Kasus	162	82	244

Analisa lebih lanjut menunjukkan bahwa presentase tertinggi peserta yang belum menikah sebesar (82 persen) ditemukan pada kelompok usia 15-29. Sebanyak 96.2 persen di antara kategori usia 15-20 tahun, 87.2 persen pada usia 21-25 dan 67.4 pada kategori usia 25-29. Pada kategori usia selanjutnya (30 sampai 60 ke atas) mayoritas peserta telah menikah. Kita juga dapat menganalisa bahwa seluruh janda berasal dari kategori usia 30-59 tahun. Pada usia 30-39 terdapat 12.8 adalah janda, di antara kelompok usia 40-49 terdapat 20 persen dan di dalam kategori usia 50-59 tahun angka ini meningkat ke 33.3 persen.

Analisa juga menunjukkan pada waktu pelatihan sebanyak 103 dari jumlah keseluruhan 244 peserta menyatakan bahwa mereka sekarang telah memiliki bisnis atau pernah memiliki bisnis sebelum tsunami, angka ini ekuivalen dengan 42.2 persen dari total peserta. Di antara 103 peserta 86 menyatakan kehilangan bisnis mereka karena tsunami, angka ini ekuivalen dengan 83.5 persen meninggalkan hanya 17 bisnis yang dapat bertahan. Di antara 66 perempuan yang pernah memiliki bisnis sebelum tsunami, lebih dari 90 persen kehilangan bisnis mereka karena tsunami dan 27 laki-laki, lebih dari 70 persen kehilangan bisnis mereka seperti yang digambarkan di table di bawah ini.

Tabel 8 – Pernah Memiliki Bisnis dan Kehilangan Bisnis

	within category		
	Female	Male	Total
Memiliki bisnis sebelum tsunami?	42.0 %	46.3%	42.2%
Kasus	66	37	103
Kehilangan bisnis karena tsunami(%)	90.9%	70.2%	83.4%
Kasus	60	26	86

Membawa analisa satu langkah lebih jauh lagi dapat menunjukkan bahwa 86 peserta yang kehilangan bisnis mereka sebanding dengan 13.9 persen juga kehilangan pasangannya. Di dalam tiga kategori usia terdapat beberapa peserta yang menjadi janda memiliki presentase tinggi sehubungan dengan hilangnya pasangan mereka. Pada kelompok usia 40-49 sebanyak 67 persen seperti ditunjukkan pada tabel berikut.

Tabel 9 – Kehilangan Pasangan dan Bisnis karena Tsunami

	% diantara kelompok usia			% seluruh bisnis yang hilang karena tsunami
	30-39	40-49	50-59	
Kehilangan pasangan dan bisnis	50	67	60	13.9

Survei ini kemudian melihat sumber penghasilan peserta sebelum mengikuti pelatihan dan menemukan bahwa sebanyak 73.8 persen dari total 103 memiliki bisnis mendapatkan sumber penghasilan mereka dari bisnis mereka, tetapi ditemukan juga 32.8 persen dari 244 saat ini adalah tertanggung. Presentase terbesar tertanggung ditemukan pada kategori-kategori yang lebih muda dan berkurang ketika peserta berusia 30 tahun, menunjukkan bahwa tingginya ketergantungan terutama kaum muda perempuan dan laki-laki setelah tsunami. Data standar juga menunjukkan bahwa para peserta cenderung menjalankan bisnis setelah menyelesaikan SMU (52.3%), memperoleh diploma (42.9%) atau sarjana (51.7%). Walaupun begitu, meskipun secara data fakta ini benar dan secara statistik tergolong signifikan untuk populasi survey, tidak dapat digeneralisasikan ke populasi pada umumnya karena kecilnya jumlah populasi dan kenyataan bahwa populasi survey tidak ditarik secara acak dari populasi umum pemilik bisnis di propinsi Aceh, hanya berlaku bagi populasi survey mantan peserta SYB. Akhirnya ditemukan bahwa 67 persen bisnis tidak terdaftar secara resmi.

Sehubungan dengan mereka yang tidak memiliki bisnis sebelum tsunami terjadi sebelum mengikuti pelatihan, sebanyak 41.8 persen berkeinginan untuk membuka usaha untuk mendapatkan penghasilan lebih dan 38.3 persen ingin menjadi lebih mandiri. Dipisahkan berdasarkan jenis kelamin presentase tertinggi yang berkeinginan menjadi lebih mandiri terdapat di kategori 15-20 yaitu 32.7 persen dan pada kelompok usia 21-24 tahun sebesar 36.5 persen, sesuai dengan tingginya jumlah tertanggung yang telah dikemukakan di atas. Ketika dipisahkan ke dalam kategori jenis kelamin, sebanyak 43.8 persen perempuan pada kategori usia 15-20 didorong pula dengan keinginan menjadi mandiri dibandingkan dengan 15 persen laki-laki. Hal ini menunjukkan bahwa, setidaknya di dalam populasi survey, khususnya kaum muda perempuan berkeinginan untuk mencukupi kebutuhan mereka sendiri, meskipun hal ini juga berlaku baik perempuan maupun laki-laki.

BAGIAN 3

DAMPAK BISNIS

Bagian ini melihat dampak yang terjadi dalam tataran individu dan bisnis mereka. Salah satu tujuan utama program SYB adalah berkontribusi terhadap pembukaan lahan bisnis dengan memberikan kondisi yang kondusif bagi peserta untuk membuka usaha. Bagian sebelumnya memperlihatkan meskipun 103 peserta pernah memiliki bisnis sebelum tsunami namun 86 bisnis juga hancus akibat tsunami. Tabel di bawah ini memperlihatkan bagaimana banyak orang berusaha membangun usaha mereka kembali se usai mengikuti pelatihan SYB.

Tabel 10 – Mulainya Bisnis

	Frekuensi		
	Perempuan	Laki-laki	Total
Ya	61	34	95
Tidak	101	48	149
Total kasus	162	82	244

Survei tindak-lanjut menunjukkan total 95 peserta pernah memiliki bisnis. Data umum peserta menunjukkan pada saat pelatihan dilaksanakan terdapat 17 peserta yang pernah memiliki bisnis dan dampak pelatihan dalam hal pembukaan lahan bisnis baru sebanyak 78 bisnis. Kurang 8 lagi jumlah bisnis yang hancur akibat tsunami namun melihat kondisi dan permasalahan yang terjadi dalam penyeleksian peserta, pemulihan ekonomi masih tergolong tinggi mencapai 91 persen. Bagaimanapun, tingkat pembukaan bisnis yang berhubungan langsung dengan pelatihan tergolong rendah yaitu 34.6 persen², tetapi kondisi sekarang menjadi lebih baik daripada yang diharapkan. Begitu banyak factor-faktor eksternal, yang tidak dapat dikontrol di dalam analisa dampak ini, yang dapat memengaruhi tingkat pembukaan lahan bisnis peserta. Beberapa factor-faktor yang dimaksud adalah seperti tidak terbuktinya premis-premis bisnis, proses seleksi, usaha pemulihan pasca tsunami yang kacau, penundaan pengucuran dana mikro untuk peserta, infrastruktur yang hancur, dan sebagainya. Meskipun pelatihan SYB memberikan dorongan dan motivasi lebih untuk peserta namun tidak menjamin mereka akan membuka bisnis. Bagaimanapun, seraya proses pemulihan sedang berjalan tahun 2006 ini, pelatihan SYB akan menciptakan lingkungan bisnis yang lebih sehat dan tentunya pemberian kursus-kursus pelatihan akan jauh lebih mudah.

Jika kita menganalisa lebih dalam lagi dan melihat bagaimana para peserta yang kehilangan bisnis mereka akibat tsunami dapat bangkit kembali, tabel di bawah menunjukkan bahwa di antara 60 perempuan yang kehilangan bisnis mereka, sebanyak 31 orang dapat bangkit kembali yang mana yang terjadi dengan laki-laki hanya 9 dari 26 laki-laki. Total sebanyak 46.5 persen dapat bangkit kembali.

² Calculated as "new business divided by all participants less existing businesses : $78/(244 - 17) = 34.4\%$

Tabel 11 – Kehilangan Bisnis dan Bangkit Kembali

	Frekuensi		
	Perempuan	Laki-laki	Total
Kehilangan bisnis	60	26	86
Bangkit kembali	31	9	40
Tingkat pemulihan (%)	51.6	34.6	46.5

Keterangan ini kemudian menunjukkan bahwa 38 orang yang tidak memiliki bisnis berusaha membuka bisnis untuk pertama kalinya. Jumlah ini mencapai 48.7 persen dari seluruh usaha bisnis yang dimulai setelah pelatihan berakhir dan sisanya sebesar 51.3 persen dimulai oleh para pemilik bisnis terdahulu.

Tabel di bawah ini memperlihatkan bahwa sebagian besar bisnis yang ada, pada saat survey tindak lanjut berlangsung, dikelola oleh mereka yang telah menyelesaikan pendidikan SMU sebagai pendidikan terakhir mereka. Hal ini berhubungan dengan kenyataan bahwa sebagian besar responden yang berada di antara kategori usia tersebut dengan presentase pembukaan lahan bisnis menjadi lebih relevan. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat korelasi positif rendah antara pendidikan dan mulai berwiraswasta yang direpresentasikan di setiap kelompok usia. Presentase tertinggi pemilik usaha adalah mereka yang telah lulus diploma, namun hal ini tidak lebih tinggi dibandingkan dengan mereka yang telah menyelesaikan SD atau sarjana. Angka-angka tersebut dapat dilihat di table berikut.

Tabel 12 - Tingkat Pendidikan Pemilik Usaha

Pendidikan	Pemilik Usaha		Dalam Kategori
	Frekuensi	%	%
SD (1-6)	12	12,63	42,9
SMP (7-9)	15	15,79	34,9
SMU (10-12)	45	47,37	36,9
Diploma 1,2,3	13	13,68	48,2
Strata 1 (Bachelors)	10	10,53	41,7
Total	95	100,00	-

Analisa lebih mendalam menunjukkan bahwa kelompok usia yang paling sukses dalam memulai usaha mereka setelah tsunami adalah peserta di antara usia 50-59 tahun dengan tingkat keberhasilan 60 persen. Secara umum, temuan ini memperlihatkan bahwa lebih sedikit kaum muda yang berusaha mulai membuka bisnis dibandingkan dengan mereka yang tidak termasuk dalam definisi kaum muda. Temuan ini berimplikasi, karena hal ini berarti diperlukannya dukungan pasca pelatihan untuk perempuan dan laki-laki muda yang mengikuti pelatihan ini. Partisipasi satu kali dalam pelatihan bisnis tidak menjamin kaum muda akan langsung membuka bisnis dan mungkin metode satu pelatih-satu peserta, kursus-kursus penyegar atau pelibatan anggota keluarga yang lebih dewasa dapat ditelaah lebih lanjut.

Tabel 13 – Usia dan Mulainya Bisnis

Usia	Mulai Berbisnis (dalam kategori)
15-20	15.38
21-24	27.66
25-29	30.43
30-39	48.72
40-49	53.33
50-59	60.00
60 ke atas	50.00

Peserta juga diminta untuk memperkirakan seberapa besar kontribusi bisnis mereka terhadap pendapatan total rumah tangga mereka. Tabel di bawah memperlihatkan bahwa bisnis yang dimiliki kaum laki-laki cenderung memiliki kontribusi yang lebih besar terhadap pendapatan rumah tangga. Jika digabungkan, 35 responden perempuan, sebanding dengan 57 persen mengatakan bahwa bisnis mereka membantu sekitar 21 sampai 50 persen terhadap penghasilan rumah tangga, sedangkan laki-laki di kategori yang sama hanya 26 persen. Kebalikannya, lebih dari 47 persen laki-laki mengatakan bahwa bisnis mereka menyumbang antara 91 sampai 100 persen terhadap penghasilan rumah tangga, yang mana hanya 5 persen perempuan (3 dari 61) mengatakan hal yang sama.

Tabel 14 – Kontribusi Bisnis terhadap Penghasilan Rumah Tangga

Kontribusi Bisnis	Frekuensi		Total	
	Perempuan	Laki-laki	#	%
1-10%	7	2	9	9.47
11-20%	5	3	8	8.42
21-30%	14	5	19	20.00
31-40%	6	2	8	8.42
41-50%	15	2	17	17.89
51-60%	4	0	4	4.21
61-70%	3	0	3	3.16
71-80%	1	3	4	4.21
81-90%	3	1	4	4.21
91-100%	3	16	19	20.00
Total	61	34	95	100.00

Ini temuan yang menarik, yang mengindikasikan bahwa perempuan cenderung tidak ingin menjalankan bisnis penuh waktu yang dapat menjadi penghasilan utama rumah tangga. Melainkan perempuan cenderung menjalankan bisnis hanya sebagai pelengkap pendapatan rumah tangga yang pada saat bersamaan menanggung kewajiban menjalankan rumah tangga. Fakta ini juga diperkuat hasil studi kasus dan diskusi kelompok mendalam. Dapat disimpulkan bahwa beberapa perempuan terjun ke dunia bisnis demi alasan yang berbeda dengan laki-laki dan ketika laki-laki menjalankan bisnis, yang menjadi penghasilan utama rumah tangga, perempuan cenderung memposisikan diri mereka sebagai anggota keluarga yang menyokong penghasilan utama. Implikasi yang dapat terjadi adalah perempuan merasa lebih sulit untuk memulai dan mengelola bisnis penuh waktu dan mandiri secara ekonomi, karena mereka memiliki alasan yang berbeda pada saat terjun ke dunia bisnis.

Bisnis-bisnis baru sebagian besar bergerak di bidang perdagangan terutama eceran seperti digambarkan table di bawah dengan lebih dari 62 persen perempuan dan hampir 56 persen mulai bisnis di sektor ini. Sektor favorit kedua untuk laki-laki dan perempuan adalah pertanian dan perikanan, terdapat presentase kaum perempuan yang lebih besar di sector manufaktur. Penjelasan fenomena ini adalah beberapa peserta SYB juga berpartisipasi dalam kursus pembuatan blok semen dan keramik lantai yang diperuntukkan bagi kaum perempuan yang dilaksanakan oleh ILO. Banyak perempuan yang memulai usaha mereka di sector konstruksi material dan beberapa perempuan telah menjadi pelatih dan mendirikan asosiasi pelatih “DIES Batako”, yang menawarkan kursus pembuatan blok semen dan keramik lantai kepada kaum perempuan lainnya yang berminat memasuki sector ini, yang sebelumnya didominasi oleh para laki-laki, namun sekarang sector konstruksi juga membuka peluang untuk partisipasi perempuan.

Tabel 15 – Sektor Bisnis

	%		
	Perempuan	Laki-laki	Total
Perdagangan	62.3	55.9	60.0
Manufaktur	16.4	2.9	11.5
Jasa	16.4	20.6	17.9
Pertanian/perikanan	0.0	14.7	5.3
Kombinasi	4.9	5.9	5.3

Ukuran badan usaha yang bisnisnya mulai berjalan tergolong berskala kecil dan 87 persen tidak terdaftar (bandingkan dengan 67 persen sebelum tsunami) dan sebagian besar peserta yang baru memulai bisnis mereka hanya mempekerjakan mereka sendiri dan pada beberapa kasus ada yang mempekerjakan staf-staf baru. Pengertian ILO tentang ukuran usaha berdasarkan jumlah pekerja. “mempekerjakan diri sendiri” adalah pemilik, “usaha kecil” memiliki 2-9 pekerja, “perusahaan kecil” adalah sebuah badan yang mempekerjakan 10-49, dan “perusahaan menengah” adalah badan yang mempekerjakan 50-99 karyawan. Berdasarkan definisi ini sebagian besar bisnis berada di kategori “mempekerjakan diri sendiri” sebesar 63 persen dari seluruh bisnis dan diikuti dengan kategori perusahaan kecil 37.8 persen yang mana hanya 1 bisnis yang mempekerjakan lebih dari 10 karyawan dan usaha ini dimiliki perempuan di sector konstruksi.

Tabel 16 – Skala Perusahaan

%	Perempuan	Laki-laki	Total
Mempekerjakan diri sendiri	70.5	50.0	63.16
Mikro	27.9	50.0	35.79
Kecil	1.6	0.0	1.05
Menengah	0.0	0.0	0.0
Total	100.0	100.0	100.0

Saat ini penciptaan lapangan kerja tergolong rendah dengan total 148 pekerja. Kebanyakan bisnis tidak mempekerjakan banyak pekerja demi pemilik usaha sendiri. Contohnya terdapat 60 bisnis

yang tidak mempekerjakan pekerja laki-laki samasekali, dan 73 bisnis yang tidak mempekerjakan perempuan samasekali. Terdapat 35 bisnis yang mempekerjakan 1-5 pekerja laki-laki dan 22 bisnis yang mempekerjakan 1-7 pekerja penuh waktu. Lebih jauh lagi terdapat 90 bisnis yang tidak menciptakan pekerjaan paruh waktu samasekali untuk pekerja laki-laki dan 89 bisnis yang tidak mempekerjakan pekerja perempuan paruh waktu. Hanya terdapat 5 bisnis yang menciptakan pekerjaan paruh waktu untuk 1-3 pekerja dan 6 bisnis yang menciptakan pekerjaan paruh waktu untuk 1-6 pekerja perempuan. Akhirnya, sehubungan dengan anggota keluarga yang berperan membantu, misalnya mereka yang tidak mendapat bayaran namun membantu menjalankan bisnis, terdapat 92 bisnis dengan anggota laki-laki yang tidak berkontribusi dan 90 tanpa kontribusi anggota keluarga perempuan. Bagaimanapun, terdapat 3 bisnis dengan total 4 pekerja laki-laki kontributor dan 5 bisnis yang dibantu 15 anggota keluarga perempuan. Secara keseluruhan, seluruh bisnis menciptakan 148 pekerjaan, yang mana berarti 1.56 pekerjaan setiap dimulainya usaha. Jika kontribusi anggota keluarga tidak dihitung maka menjadi 1.26 pekerjaan setiap dimulainya usaha. Analisa ini dirangkum dalam tabel di bawah.

Tabel 17 – Lapangan pekerjaan yang diciptakan

	Male	Female
Pekerjaan Penuh Waktu	65	50
Pekerjaan Paruh Waktu	7	6
Anggota keluarga kontributor	5	15
Sub-total berdasarkan jenis kelamin	77	71
Total pekerja	148	
=> Rata-rata (148/95)	1.56	

Temuan menarik dari analisa ini adalah lebih sedikit perempuan yang ingin bekerja penuh dan mereka juga cenderung berperan sebagai tenaga kontributor. Hal ini menunjukkan bahwa perempuan Aceh lebih banyak menghabiskan waktu mereka mengurus rumah tangga ketimbang laki-laki.

Dalam hal penghasilan pekerja yang dibayar oleh 39 pemilik bisnis yang mempekerjakan orang lain selain diri mereka, digambarkan table yang berisi data lengkap penghasilan per bulan dengan rata-rata gaji Rp.547.560. Tercatat 2 kasus gaji terendah pekerja sebesar Rp.100.000/bulan sedangkan yang tertinggi adalah Rp.2.5 million/bulan. Seperti yang terlihat dalam tabel, jumlah gaji terbanyak yang dibayar pemilik bisnis antara Rp.200.000 to 700.000/bulan.

Tabel 18 – Gaji Pekerja/bulan

Rupiah	Frekuensi Bisnis
100,000	2
150,000	1
200,000	3
250,000	3
300,000	9
350,000	1
400,000	3
450,000	2
500,000	3

600,000	2
700,000	2
750,000	1
800,000	1
850,000	1
1,200,000	1
1,500,000	2
2,400,000	1
2,500,000	1
Nilai Tengah	547,560

Para responden juga diminta untuk memberikan jam kerja rata-rata per hari untuk pekerja penuh waktu di dalam pekerjaan mereka. Hal ini menunjukkan bahwa definisi pekerjaan penuh dipersepsikan berdasarkan kebudayaan, berkisar antara kurang dari lima jam sampai lebih dari 13 jam sehari. Jika dihitung rata-ratanya, pekerja laki-laki bekerja rata-rata 6.51 jam per hari dibandingkan dengan perempuan dengan 4.78 jam per hari. Jawaban yang paling umum adalah 8 per hari untuk laki-laki dan perempuan dan 10 jam untuk laki-laki.

Tabel 19 – Jam kerja rata-rata /pekerja penuh waktu

Jam Kerja/hari	Pekerja			
	Laki-laki	Total	Perempuan	Total
< 5	2	10	0	0
6	13	78	8	48
7	5	35	3	21
8	13	104	22	176
9	4	36	2	18
10	14	140	11	110
11	1	11	0	0
12	8	96	2	24
>15	2	30	0	0
Total	62	540	48	397
Rata-rata		6.51		4.78

Usai pelatihan, sejumlah pengusaha berusaha mendapatkan kredit. Seperti yang terlihat di tabel di bawah ini, kebanyakan sumber kredit setelah tsunami adalah keluarga dan teman-teman atau kredit-kredit badan pemerintah. Hal ini memperkuat bahwa sektor perbankan swasta dan institusi kredit kecil (MFIs) pada saat dilakukan survey belum berperan dalam hal pinjam-meminjam yang biasanya berasal dari sanak famili atau teman karena lebih mudah dijangkau.

Tabel 20 Berusaha Mendapatkan Kredit

Usia	Jenis Kelamin	Dana Pinjaman Pemerintah	MFI	Keluarga & Teman	Peminjam	Lainnya
15-20	Perempuan			1		
21-24	Laki-laki					
	Perempuan	1	1	2		

	Laki-laki			5		
25-29	Perempuan	2	4	4		
	Laki-laki	1		5	1	
30-39	Perempuan	4		8		5
	Laki-laki	2	1	4	1	
40-49	Perempuan	1		2		3
	Laki-laki	2	1	1		
50-59	Perempuan		1			1
	Laki-laki			1		
60 ke atas	Perempuan					
	Laki-laki			1		
Total (frekuensi)		13	8	34	2	9
Balik pinjaman		9	8	31	1	9
Tingkat pengembalian (%)		69.2	100.0	91.2	50.0	100.0

Mereka yang berusaha mendapatkan pinjaman tergolong sukses dengan tingkat kesuksesan 100 persen mendapatkan pinjaman dari MFI dan sumber-sumber lainnya, yang walau bagaimanapun **undisclosed**. Ini mungkin berasal dari para rentenir. Apa yang ditunjukkan temuan ini adalah, bagaimanapun, terdapat potensi yang terbuka bagi perbankan komersil untuk memulai bisnis mereka, baik konvensional atau syariah karena sebagian besar peserta SYB mencari peluang kredit di luar terlebih dahulu dan kemudian baru ke sanak famili dan teman.

Dalam hal pendapatan dan keuntungan bisnis-bisnis yang baru dimulai menunjukkan bahwa rata-rata belum mendapatkan pendapatan dan keuntungan sebelum tsunami. Tabel di bawah memperlihatkan kalkulasi kasar pendapatan rata-rata seluruh bisnis sebelum dan sesudah membuka bisnis.

Table 21 – Pendapatan Sebelum dan Sesudah Tsunami

	Sebelum Tsunami (rupiah)	Sesudah mulai bisnis (rupiah)
Pendapatan tertinggi per bulan	75,000,000	27,000,000
Pendapatan terendah per bulan	50,000	150,000
Pendapatan per bulan rata-rata	6,576,164	4,578,111

Sebelum pelatihan, pendapatan tertinggi yang dilaporkan seorang peserta adalah 75 juta rupiah dan yang terendah adalah 50.000 Rupiah. Setelah pelatihan, pendapatan rata-rata per bulan dihitung melalui sejumlah pertanyaan-pertanyaan di kuesioner adalah Rp4.578.111, kurang dua juta dari pendapatan sebelum tsunami. Bisnis individu memiliki rata-rata pendapatan per bulan sebesar Rp2.975.833 dan untuk mikro dan bisnis berskala kecil pendapatan rata-rata adalah Rp 6.649.412. Kalkulasi kasar yang diperlihatkan tabel di bawah adalah tingkat keuntungan perusahaan yang berpartisipasi setelah memulai bisnis mereka. Angka-angka tersebut dihitung dengan mengambil nilai tengah pendapatan seluruh bisnis di satu sector dan mengkalifikasinya dengan nilai tengah pendapatan. Hal ini menggambarkan bahwa sektor perdagangan meraih pendapatan tertinggi pada level 37.8 persen dan terendah yaitu sektor pertanian dengan 25.7 persen.

Tabel 22 – Tingkat Keuntungan

	Perdagangan	Manufaktur	Jasa	Pertanian	Kombinasi
Pendapatan					
Tinggi	27,000,000	4,500,000	20,000,000	5,000,000	15,000,000
Rendah	150,000	600,000	500,000	1,000,000	200,000
Nilai tengah	8,382,258	2,114,285	6,827,143	2,962,500	5,990,000
Jumlah	259,850,000	14,800,000	95,580,000	11,850,000	29,950,000
Keuntungan					
Tinggi	15,000,000	1,200,000	4,500,000	1,500,000	4,200,000
Rendah	50,000	60,000	50,000	200,000	600,000
Nilai tengah	3,169,583	590,000	1,883,571	762,500	1,862,500
Jumlah	76,070,000	2,950,000	26,370,000	3,050,000	7,450,000
Keuntungan	37,8%	27,9%	27,6%	25,7%	31,1%

Temuan lainnya adalah hanya sebagian kecil bisnis yang menjadi anggota asosiasi bisnis di Propinsi Aceh yaitu 16.8 persen ekuivalen dengan 16 bisnis yang 10 diantaranya tergabung di dalam IWAPI.

BAGIAN 4

PERSEPSI KEWIRASWASTAAN DAN KEMAMPUAN DIRI

Akhirnya, survei ini berusaha mendorong. Finally, the survey tried to **gauge** participants' perception about private sector development in Aceh and the role of small enterprises in general as well as it looked into how participants perceived their newly acquired knowledge about business management. The table below shows that the great majority of both women and men think that the roles of private entrepreneurs are important for the local economy.

Table 23 - Role of private entrepreneurs

%	Not important	Somewhat important	Quite important	Very important
Women	3.1	1.9	38.9	56.2
Men	1.2	3.7	25.6	69.5

The same is the case for the question of “do you think that more private entrepreneurship will benefit the economic growth of Aceh province” to which the far majority also answered that they completely or partly agree as shown in the table below. There were no significant differences between the age groups.

Table 24 - Benefits of private entrepreneurship

%	Complete agree	Partly agree	Mostly disagree	Complete disagree
Women	38.3	60.5	0.6	0.6
Men	45.1	53.7	0.0	1.2

All 244 participants were asked to rate their new skills in the business management areas that the SYB course offered. The findings show that most participants feel that the SYB training has provided them with either good or very good skills in the four areas mentioned below. In this case there were no significant differences between men and women and neither were there any differences between the age groups. This is interesting given that the business start-up rate was lowest among the younger target groups. This may indicate either that they over-estimate their own skills or simply that there are other external factors that have prevented them from starting a business yet.

Table 25 - Perception about own skills

%	Very good	Good	Not so good	No skills at all
Marketing	13.9	66.8	15.6	3.7
Managing staff	14.8	70.5	9.8	4.9
Managing finances	20.9	68.9	9.8	0.4
Business planning	22.1	62.7	13.5	1.6

Finally, a number of questions were designed to check the knowledge of the former SYB graduates to assess to what extent they had retained what was learnt in the workshops. The simple questions asked are listed in the table below along with percentages of correct and incorrect answers. The percentages show that on three questions more than 90 percent of participants answer correctly, but on other questions participants score relatively low. Also on these questions there no discernible difference between women and men and neither significant differences between the age groups.

Table 26 - Knowledge check

Multiple Choice Questions (correct answer in brackets)	Correct	Incorrect
What is a (weighing) scale (equipment)	67.6	32.4
Who is the most important “person” for a business? (the customer)	93.0	7.0
What is the first thing to do in marketing? (find out about your customers and what their needs are)	92.2	7.8
What knowledge can you get from finding out about customers and competitors (learn more about the market)	82.1	17.9
A good product or service: (needs to be promoted like other products)	60.2	39.8
For whom is business planning useful? (for all business)	93.9	6.1

Observations from focus group discussions

In general participants felt that their knowledge had improved as a result of the training, especially in relation to being able to see and assess market opportunities. Some mentioned that this provided the ability to identify customer segmentation and to better analyze the types of business that it was feasible to start. Also after the training most respondents realise what customer service means that the customer is the “most important person for the business”. In addition, all participants in the focus groups consider entrepreneurship and starting one’s own business as a respectable career opportunity. Following the training the motivation to start a business had increased.

With regards to skills improvement, participants felt that they had a much better knowledge about cash flow and sales and cost plans and the participant said that the cash flow method taught in the training is better than their former method because they can track every rupiah if the entries are correct. However, some entrepreneurs were reluctant to use that method because it was not that suitable for the self-employed with low cash flow levels. In terms of business planning participants also felt that their capability to develop a business plan were better. Some respondents mentioned e.g. that they will now expand their business next year by calculating the need for additional equipment and employees.

In terms of behavioural change many respondents better appreciate time and also take into account customer needs in decision making. For example, one participant said that he now keeps his coffee and retail shop open until midnight since some customers wanted him to. The adverse effect was that the working day was now much longer for himself and his employees, but revenue and profit was increasing. Networking was another positive effect of the training. Many

now realised the importance of networking for information about business suppliers as well as for access to credit. For example, a fresh fish exporter from Banda Aceh said that he established a partnership with an exporter in Medan, and a cacao exporter became member of the Association of Cacao Traders in Aceh Pidie, which he believes has already strengthened his position in the market.

Most participants felt that the training materials were very good³ and following the training friends were keen to copy the materials since they found this quite useful. Most of the focus group discussion male participants said that their trainer still kept in touch with them but all female participants said that they had lost contact with their trainer after the training. All participants said that access to finance was a serious constraint since they lacked collateral or because the collateral value was much less than the additional money they needed to start or expand their business. Moreover, their knowledge about where to access business loans was limited. The participants also mentioned the importance of family support because these ultimately were their loved ones they were in business to be able to provide for. Some women entrepreneurs mentioned that one of their challenges was to make the neighbourhood understand that sometimes business women had to travel alone or work late.

Finally the focus group discussion participants made a number of suggestions on how government could improve their support to small enterprises. First and foremost, information on where to access loans should be more accessible. Secondly, business development services in areas such as marketing, packaging, labelling and quality control of products were needed. Third, there should be a more simple business license procedure in place and a one-stop shop where all permits could be obtained.

Observations from case studies

All the entrepreneurs in the case studies have their own enterprise and have a good prospect for the future according to themselves. Their age is between 26-40 years and their type of business ranges from agriculture to trade, and 75 percent are still informal without any legal entity wherefore they face difficulties in accessing capital loan in financial institutions. Initial capital to establish the business ranges from 3 to 10 million rupiah and they started their business from 1998-2004 and now, one participant who has an agriculture trading company has more than 60 million rupiah in company assets. These participants were very grateful for the SYB training because it assisted them to improve their knowledge in particularly seeing business opportunities and assess competitor behaviour. Additionally, the training also improved their cash flow planning skills as well as sales and cost plan. These businesses created employment for two to six other people with between Rp350.000-700.000 monthly remuneration. These entrepreneurs felt that they would have better opportunities to develop if they had improved access to finance and an improved infrastructure such as a rehabilitated harbour, roads and transportation systems so that they could more easily get their products to export markets.

³ The survey population was trained with the former SYB version and not the one presented in the background section.

CONCLUSIONS AND RECOMMENDATIONS

Conclusions

In summary, the business that have been able to start following the participation in SYB courses are slowly recovering following the devastating effects of the tsunami indicating that the training do have a positive impact and contribution to business start-up. However, the business start-up rate is somewhat low at 34.6 percent of all participants trained and so is the job creation at 1.56 job created in each business started. On the other hand given the difficult circumstances that many SYB graduates still face in Aceh the opposite could also be argued; that in fact these are quite promising results. The challenge is make sure that additional support are provided to especially the younger women and men among whom the business start up rate is the lowest as shown in the report. This should be done through providing extra support to this young target group possibly through assisting the youth to finalise their business plans and providing them with coaching and perhaps even an elder mentor or business angel. The businesses that have started, however, show quite a good profitability indicating that their business at least for now are sustainable and moving in the right direction. In terms of access to finance there seems to be an untapped market for commercial banks and MFIs among SYB participants, since most of the former SYB participants actually access credit with families and friends. Finally, whereas there are a high percentage of women that are in business these businesses do not provide the full household income as is the case for a higher percentage of male run businesses. This indicates that women may be in business for different reasons than men and in many cases as a complimentary income to other household income.

Recommendations

- ➡ Based on the information from some respondents SYB training should in the future be divided into groups participants with businesses and those without businesses. This will make the training more targeted and allow trainers to focus on entrepreneurship concepts, the generation and assessment of business ideas for potential entrepreneurs and for existing business owners go into more depth about actual business management skills. An idea would be to introduce a separate business idea generation programme that could be delivered to those that are not yet in business
- ➡ Extra support should be provided to the younger target group to increase the likelihood of business start-up. Trainers should be provided with incentives to follow-up with the young women and men and a first idea would be to explore if and how a BDS voucher scheme could work that would increase young peoples' access to services after the training has finished
- ➡ Participant selection need to be improved and the SYB quality assurance system should be used more rigorously. This will ensure that only people who are committed to starting a business participate in the SYB training course and that people participate for the right reasons. It is suggested to introduce different types of training programmes that can address

the different demand and needs of respectively potential and existing entrepreneurs. This will be addressed in an upcoming entrepreneurship and enterprise start-up creation and improve your business project that will be introduced by the ILO with the financial support of the Canadian International Development Agency (CIDA)

- Since women's businesses tend to be smaller than those of men and combined with the fact that some women after the tsunami are more vulnerable as lone breadwinners for the families extra attention should be provided both in the targeting of women and in the follow-up support. Women should be supported to organise group businesses, which will allow them to balance business and family responsibilities. Furthermore, women could be supported to finalise and submit business plans for funding with local banks and micro finance institutions and in general the role of women entrepreneurs in the Aceh society should be promoted.
- The untapped market for providing micro and small business loans to former SYB participants should be addressed and access about where to obtain a business loan should be provided to SYB participants. A first step could be to provide MFIs with a list of former SYB participants with contact details and in future SYB workshops a directory of MFIs and other sources of lending should be handed out to small entrepreneurs. Another step would be to increase the focus in SYB workshop on developing a viable business plan, which will improve SYB graduates chances of getting a business loan and the ILO already has materials for this purpose that could be adapted to Aceh.

