

Pemberdayaan Ekonomi Untuk UMKM yang Dipimpin Perempuan di Pedesaan Indonesia

Pelajaran dari CSO Indonesia



**PEMBERDAYAAN EKONOMI UNTUK UMKM YANG
DIPIMPIN PEREMPUAN DI PEDESAAN INDONESIA:
PELAJARAN DARI CSO INDONESIA**

Herni Ramdlaningrum
Dia Mawesti
Nor Ismah
Cut Nurul Aidha
Fiona Armintasari
Dwi Rahayu Ningrum



P R A K A R S A
Welfare Initiative for Better Societies

2020

Pemberdayaan ekonomi untuk UMKM yang dipimpin perempuan di pedesaan Indonesia: pelajaran dari CSO Indonesia

Perkumpulan PRAKARSA. (2020). Pemberdayaan ekonomi untuk UMKM yang dipimpin perempuan di pedesaan Indonesia: pelajaran dari CSO Indonesia.

Tim Penulis:

Herni Ramdlaningrum, Nor Ismah, Dia Mawesti, Cut Nurul Aidha, Fiona Armintasari, Dwi Rahayu Ningrum

Tim Peneliti:

Nor Ismah, Herni Ramdlaningrum

Penanggungjawab:

Ah Maftuchan

Layout and Design:

Bambang Nurjaman, Suhendra

Penerbit:

Perkumpulan PRAKARSA
Rawa Bambu 1 Blok A No. 8E
Pasar Minggu, Jakarta Selatan
Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12520, Indonesia

Keywords:

UKM Perempuan, Akses pembiayaan, Covid 19

Disclaimer:

Laporan ini didasarkan pada hasil penelitian "Studi Pembelajaran Pemberdayaan Ekonomi Perempuan di Desa oleh Organisasi Masyarakat Sipil di Indonesia", yang didukung oleh Sasakawa dan FFA. Penelitian dilakukan di dua kabupaten yaitu Kabupaten Pacitan dan Magetan. Selanjutnya, laporan penelitian ini merupakan tanggung jawab penulis dan tidak mencerminkan pandangan Sasakawa.

Daftar Isi

Daftar Isi	iii
Daftar Tabel	v
Daftar Diagram	v
Kata Pengantar	vi
Ringkasan Laporan	viii
BAB I	
Pendahuluan	1
A. Tinjauan Pustaka	2
1. Pemberdayaan Ekonomi Perempuan	2
2. Pengertian Pelaku UMKM dan Pelaku UMKM Perempuan di Indonesia	3
3. Faktor-faktor yang Memengaruhi Keberhasilan UMKM	4
4. Perempuan dan Inklusi Keuangan	4
B. Kerangka Teoritis	4
C. Metode Penelitian	5
1. Tujuan Penelitian	6
2. Pertanyaan Riset	6
3. Metode Analisis Data Lapangan	6
4. Manfaat Penelitian	7
5. Metode Pemilihan Responden	7
6. Linimasa	8
7. Kode Etik Penelitian	9
8. Lokasi Penelitian	9
Bab II	
Temuan Wawancara	15
A. Keterlibatan CSO nasional dalam pemberdayaan ekonomi perempuan di pedesaan	15
B. Peran OMS Nasional dalam Pemberdayaan Ekonomi Perempuan	20
C. Memperkuat Akses Pembiayaan pada Perempuan	20

	D. Meningkatkan Keterampilan Kewirausahaan Bagi Perempuan di Pedesaan	21
	E. Memperluas Jangkauan UKM perempuan ke pemangku kepentingan lainnya	24
Bab III	Analisis dan Pembahasan	45
	A. Pemberdayaan Ekonomi Perempuan: Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan UMKM Perempuan	46
	1. Definisi Pemberdayaan Ekonomi	46
	2. Faktor Pendukung dan Penghambat Keberhasilan Pemberdayaan Ekonomi bagi Pemimpin UMKM Perempuan	54
	B. Pembiayaan dan Teknologi untuk Pengembangan UMKM Perempuan	61
	C. Dampak Pemberdayaan Ekonomi Perempuan terhadap Kesenjangan Gender di Desa	64
Bab IV	Kesimpulan Dan Rekomendasi	67
	Referensi	69

Daftar Tabel

Tabel 1.	Kategori UMKM berdasarkan kategori	3
Tabel 2.	Linimasa penelitian	8
Tabel 3.	Tingkat Pendidikan dan status pekerjaan penduduk yang bekerja	11
Tabel 4.	Rincian Ketenagakerjaan Berdasarkan Sektor Ekonomi dan Jenis Kelamin (2018)	14
Tabel 5.	Perbedaan antara organisasi masyarakat sipil (OMS) nasional dan daerah	16
Tabel 6.	Pengertian pemberdayaan ekonomi menurut tema	50
Tabel 7.	Pemberdayaan ekonomi menurut tiga dimensi	53
Tabel 8.	Faktor pendukung pemberdayaan	56
Tabel 9.	Faktor penghambat pemberdayaan	60

Daftar Diagram

Diagram 1.	Sebaran Lima Usaha Terbesar berdasarkan Produk Domestik Regional Bruto atas dasar harga pasar berlaku di Pacitan menurut Bidang Usaha tahun 2019	10
Diagram 2.	Persentase Populasi Pekerja berdasarkan Pekerjaan Utama di bulan Agustus tahun 2018	11
Diagram 3.	PDRB Kabupaten Magentan Berdasarkan Sektor Ekonomi (2018)	13

Kata Pengantar

Pandemi COVID-19 berdampak serius bagi pekerja dan UMKM di seluruh dunia. Para pelaku usaha mengalami penurunan omzet yang drastis serta berbagai kendala dalam menjual produknya, terutama pada masa pembatasan mobilitas yang ketat (PSBB). Modal mereka semakin menipis, dan mereka kesulitan mendapatkan dana baru untuk membeli bahan baku. Dampak pandemi juga berdampak kepada UMKM sehingga memaksa mereka mengurangi jam kerja atau bahkan merumahkan karyawan.

Meskipun demikian, banyak UMKM yang dipimpin perempuan bertahan dan tetap beroperasi karena mampu beradaptasi. Misalnya, dengan beralih ke pemasaran online, mengubah jenis bisnis, mempelajari manajemen keuangan yang lebih baik, dan mendiversifikasi penawaran produk mereka, teknologi informasi memungkinkan bisnis bertahan dari pandemi. Namun, proporsi UMKM yang menggunakan teknologi masih tergolong kecil yaitu hanya sekitar 16% dari seluruh UMKM di Indonesia (Kominfo, 2020).

UMKM yang dipimpin perempuan, khususnya, mendapat dukungan yang tidak memadai dari pemerintah, organisasi masyarakat sipil (CSO), sektor swasta, dan lembaga keuangan. UMKM yang dipimpin perempuan terus menghadapi tantangan dalam mendapatkan modal dari lembaga keuangan karena kurangnya pengetahuan atau informasi tentang prosedur pengajuan kredit. Misalnya tidak memenuhi syarat, sehingga pengajuan kreditnya ditolak. Minimnya pengetahuan para pelaku UMKM binaan perempuan tentang cara mengajukan kredit menunjukkan perlunya peningkatan literasi keuangan. Hal ini diperparah dengan tidak adanya peran lembaga keuangan (bank) dalam mendorong literasi keuangan UMKM.

Sejumlah kecil UMKM penerima bantuan CSO melaporkan bahwa bantuan tersebut berdampak positif bagi usaha mereka karena mereka memperoleh keahlian dalam manajemen operasional, pemasaran, dan pembelian bahan baku. Beberapa UMKM yang mendapat bantuan pemerintah mengatakan bermanfaat dalam hal menurunkan biaya kebutuhan sehari-hari, meringankan beban cicilan kredit, dan memberikan tambahan modal. Sementara itu, lembaga keuangan formal masih kesulitan memberikan modal atau pembiayaan kepada UMKM yang dipimpin perempuan.

Tujuan dari laporan ini adalah untuk memajukan pemahaman bersama tentang tantangan pemberdayaan UMKM yang dipimpin perempuan, yang tidak hanya mencakup regulasi dan pembiayaan, tetapi juga transfer teknologi. Akses ke keuangan, bantuan teknis, dan alat teknologi merupakan contoh sistem dukungan yang diperlukan, terutama di daerah pedesaan. Untuk membantu UMKM yang dipimpin perempuan, pemerintah harus menjalin

kemitraan strategis dengan berbagai pemangku kepentingan seperti CSO, akademisi, dan swasta. Pemangku kepentingan dapat memberikan layanan bantuan bisnis seperti pelatihan teknik produksi yang aman bagi kesehatan, keterampilan teknologi, dan pemasaran digital. Kebijakan pro-UMKM akan menjadi salah satu penentu kemampuan Indonesia pulih dengan cepat dari krisis pandemi.

Wawasan tentang tantangan pemberdayaan UMKM yang dipimpin perempuan di Indonesia dibagikan dengan harapan para pembuat kebijakan, praktisi, organisasi masyarakat sipil, dan akademisi akan membaca makalah ini dengan penuh minat. Kami juga berharap pemerintah dan CSO terus menegaskan, mengkampanyekan, dan meningkatkan akses pembiayaan dari lembaga keuangan resmi bagi UMKM binaan perempuan sehingga perempuan dapat mengembangkan usahanya dan meningkatkan perekonomiannya.

Akhir kata, terima kasih kepada tim peneliti PRAKARSA dan semua pihak yang terlibat dalam penyusunan laporan ini. Saya berharap laporan ini akan menambah pengetahuan yang ada dan menginspirasi pemangku kepentingan terkait untuk berbuat lebih banyak untuk mendukung pembangunan ekonomi perempuan di Indonesia.

Jakarta, August, 31, 2020

Ah Maftuchan

Direktur Eksekutif The PRAKARSA

Ringkasan Laporan

Dibandingkan laki-laki, keterlibatan perempuan di pasar tenaga kerja Indonesia masih rendah. Survei Angkatan Kerja Indonesia (Agustus 2018) mengungkapkan bahwa hanya 52% perempuan yang bekerja, atau sekitar 50,6 juta orang. Sebaliknya, partisipasi angkatan kerja laki-laki mencapai 80,4 juta orang atau 83%.

Alasan mengapa perempuan memiliki persentase partisipasi yang lebih rendah adalah karena konvensi sosial dan budaya. Menurut Organisasi Perburuhan Internasional (ILO), perempuan di Asia dan Pasifik melakukan pekerjaan perawatan tak berbayar 4,1 kali lebih lama daripada laki-laki. Beban melakukan pekerjaan perawatan yang tidak dibayar mempersulit perempuan untuk berpartisipasi dalam pasar tenaga kerja, yang mengharuskan mereka untuk bekerja di luar. Dengan demikian, perempuan ingin menghasilkan pendapatan dan mencapai kemandirian finansial, kewirausahaan adalah pilihan terbaik mereka.

Pada tahun 2018, data Bank Indonesia menunjukkan jumlah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mencapai 57,83 juta dengan lebih dari 60% atau sekitar 37 juta unit dikelola oleh perempuan. Namun, menurut Organisasi Kerja Sama dan Pembangunan Ekonomi (OECD), UMKM yang dimiliki dan dikelola perempuan pada umumnya kurang berorientasi pada pencapaian pertumbuhan yang tinggi dan menciptakan kesempatan kerja yang substansial bagi orang lain. Sebuah studi yang dilakukan oleh Independent Research and Advisory Indonesia mengemukakan bahwa 42% perempuan memulai bisnis kecil-kecilan hanya untuk menambah penghasilan suami mereka dan merasa puas tetap dalam keadaan kecil asalkan mereka telah mencapai tujuan yang mereka inginkan. Selain itu, perempuan juga memegang sedikit kendali dalam pengambilan keputusan ekonomi dalam keluarga.

Tujuan dari laporan ini adalah untuk menggambarkan bagaimana organisasi masyarakat sipil membantu emansipasi ekonomi perempuan. Konsep pemberdayaan akan dilihat berdasarkan tiga dimensi yang saling berhubungan: sumber daya (prasyarat), lembaga (proses), dan pencapaian (hasil). Laporan ini akan menyoroti karakteristik pemberdayaan ekonomi perempuan dan sistem pendukungnya, termasuk akses ke keuangan, pemerintah dukungan, dan pemanfaatan teknologi, dalam upaya penguatan UMKM yang dikepalai perempuan di pedesaan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif eksploratif dengan mengajukan pertanyaan terbuka berdasarkan instrumen/pedoman yang dibuat oleh tim peneliti. Metode ini digunakan untuk merekam pengalaman UMKM pedesaan yang dipimpin oleh perempuan. Strategi ini juga bermanfaat untuk membangun dasar bagi penyelidikan di masa mendatang dan mengidentifikasi topik yang memerlukan penyelidikan tambahan.

Studi ini mengidentifikasi variabel pendukung dan penghambat yang mendorong pemberdayaan ekonomi perempuan di UMKM Pacitan dan Magetan. Kemauan keras pengusaha, ketersediaan sumber daya material, sumber daya manusia dan sosial, serta jaringan kontak sosial merupakan unsur-unsur yang memungkinkan. Sebaliknya, variabel penghambat meliputi pengaruh budaya, kesulitan manufaktur, jaringan pasar, dan hambatan desain program. Pengusaha perempuan di Pacitan dan Magetan memiliki potensi dan kemampuan untuk memperoleh pembiayaan dan memanfaatkan teknologi untuk mengembangkan usahanya, namun sebagian besar masih mengandalkan teknologi yang sudah ketinggalan zaman.

Kegiatan pemberdayaan perempuan secara ekonomi telah berkontribusi pada pencapaian kesetaraan gender di tingkat keluarga dan desa. Konsep pemberdayaan terlihat dan dapat langsung terlihat dalam hubungan kekuasaan yang lebih baik dalam rumah tangga perempuan, keuntungan ekonomi keluarga, dan pertumbuhan pribadi yang dicapai oleh perempuan. Meneliti peningkatan prestasi pendidikan perempuan dan keluarga mereka, serta peningkatan status sosial mereka, memberikan bukti pemberdayaan secara tidak langsung.

Terdapat beberapa rekomendasi bagi pemerintah dan CSO untuk meningkatkan potensi pemberdayaan ekonomi perempuan dan pertumbuhan usaha mikro dan kecil perempuan, antara lain:

1. Memanfaatkan potensi sumber daya manusia dan sosial serta merancang program yang sinergis dan kolaboratif;
2. Membuat program yang kontekstual sesuai dengan kebutuhan perempuan untuk mengembangkan usahanya dengan melibatkan seluruh pemangku kepentingan;
3. Program yang direncanakan harus peka gender dan mempertimbangkan kondisi khusus perempuan dan bisnis mereka dan
4. Memberikan dukungan finansial dan teknologi sesuai dengan kondisi dan kebutuhan khusus usaha mikro dan kecil.

Halaman ini sengaja dikosongkan.



BAB I

PENDAHULUAN

Laporan ini menyajikan bukti tentang praktik pemberdayaan ekonomi perempuan yang didukung organisasi masyarakat sipil. Tujuan dari laporan ini adalah untuk menyoroti karakteristik seputar pemberdayaan ekonomi perempuan dan sistem pendukungnya, seperti akses pembiayaan, bantuan pemerintah, dan penggunaan teknologi dalam upaya memperkuat usaha kecil dan menengah (UKM) yang dipimpin perempuan. di daerah pedesaan. Makalah ini juga membahas faktor keberhasilan dan masalah yang dihadapi oleh UKM. Laporan ini disusun sebagai berikut:

Bagian 2 memberikan kerangka teoritis serta tinjauan literatur untuk mendukung analisis temuan penelitian di bagian analisis dan pembahasan. Bagian ini menjelaskan UKM yang dipimpin perempuan di Indonesia dan mengelaborasi beberapa faktor yang memungkinkan atau membatasi pemberdayaan ekonomi perempuan melalui UKM. Selanjutnya, bagian ini membahas pengertian pemberdayaan ekonomi perempuan yang diteliti dari berbagai sumber yang kredibel.

Bagian 3 menjelaskan protokol penelitian, serta metode yang digunakan dalam penelitian ini. Metode analisis yang digunakan untuk mengolah temuan juga dijelaskan. Pemilihan responden dan lokasi penelitian disajikan pada bagian ini beserta gambaran geografis dan demografis daerah penelitian.

Bagian 4 membahas temuan kunci dari penelitian lapangan yang digunakan untuk menjawab pertanyaan penelitian. Pembahasan mengikuti proses koding dari penyalinan dokumen yang dilengkapi dengan wawancara mendalam. Pembahasan dibagi menjadi dua bagian; bagian pertama mengkaji temuan dari wawancara dengan UKM yang dipimpin perempuan dan, bagian kedua mengkaji pemangku kepentingan lain yang terlibat dalam pemberdayaan ekonomi perempuan.

Bagian 5 diakhiri dengan membawa utas utama diskusi bersama dan menyarankan langkah-langkah tambahan untuk memperkuat hasil intervensi pada UKM.



1. Pemberdayaan Ekonomi Perempuan

Di Indonesia, perempuan masih kurang terwakili dalam angkatan kerja dibandingkan dengan laki-laki. Menurut Survei Angkatan Kerja Badan Pusat Statistik (Agustus 2018), terdapat 97,2 juta pria usia produktif dan 97,5 juta perempuan usia produktif. Padahal, partisipasi angkatan kerja perempuan mencapai 50,6 juta, atau hanya 52% dari total usia produktif perempuan. Sebaliknya, 80,4 juta laki-laki berada dalam angkatan kerja, terhitung 83% dari total usia produktif laki-laki. Menurut Halim dkk. (2019), tingkat partisipasi perempuan yang bekerja di Indonesia pada tahun 2016 hanya sebesar 50,9%, jauh lebih rendah dari rata-rata negara Asia dan Pasifik lainnya. Laos, Vietnam, Kamboja, Jepang, Singapura, dan Cina adalah negara dengan tingkat partisipasi angkatan kerja perempuan tertinggi. Selain Indonesia, perempuan pekerja kurang terwakili di Korea, Mongolia, Malaysia, dan Myanmar.

Norma sosial dan budaya menjadi penghalang perempuan memasuki angkatan kerja. Hambatan sosial budaya tersebut antara lain: i) perempuan memerlukan izin dari pasangan atau orang tuanya untuk berpartisipasi dalam kegiatan di luar rumah, khususnya kegiatan ekonomi; dan ii) norma sosial yang menempatkan perempuan sebagai penanggung jawab pekerjaan perawatan tak berbayar dalam keluarga (Addati et.al 2018). Menurut laporan Organisasi Perburuhan Internasional (ILO), perempuan menghabiskan waktu 4,1 kali lebih banyak daripada pria untuk melakukan pekerjaan perawatan tanpa bayaran di Asia dan Pasifik. Beban pekerjaan perawatan yang tidak dibayar mempersulit perempuan untuk berpartisipasi dalam pasar tenaga kerja, yang mengharuskan mereka bekerja di luar rumah. Untuk itu, pilihan yang tersedia bagi kebanyakan perempuan jika ingin menghasilkan pendapatan dan mandiri secara finansial adalah melalui kewirausahaan.

Menurut laporan International Finance Corporation tahun 2011, Memperkuat Akses Pembiayaan untuk UKM Milik perempuan di Negara Berkembang, rasio pekerjaan formal perempuan berkorelasi dengan proporsi bisnis milik perempuan di sektor tersebut. Hal ini didukung oleh Enterprise Survey Bank Dunia (2009), yang menemukan bahwa 42,8 persen UKM formal dimiliki oleh perempuan. Pada tahun 2018, Bank Indonesia menemukan bahwa jumlah UMKM di Indonesia mencapai 57,83 juta, dengan perempuan mengelola lebih dari 60% atau 37 juta usaha. Meskipun, pada pandangan pertama, perempuan tampak terwakili dengan baik di sektor UMKM, OECD menemukan bahwa rata-rata UMKM yang dimiliki dan dikelola oleh perempuan kurang fokus untuk mencapai pertumbuhan yang tinggi dan menciptakan peluang kerja yang signifikan bagi orang lain. UKM milik perempuan hanya dapat menciptakan lapangan kerja jika telah menjalankan bisnis minimal 5 tahun.

Pengusaha perempuan di Indonesia menghadapi lebih banyak kendala waktu untuk mengembangkan bisnis mereka karena mereka diharapkan menangani semua kebutuhan

rumah tangga dan pengasuhan sambil menjalankan bisnis mereka. Selain itu, perempuan umumnya tidak dianggap sebagai pencari nafkah utama dalam keluarga. Menurut sebuah penelitian yang dilakukan di kota-kota tertentu oleh Independent Research and Advisory Indonesia, 42 persen perempuan telah memulai usaha kecil untuk sekadar menambah penghasilan suami mereka dan puas tetap kecil jika mereka mencapai tujuan tersebut. Perempuan juga memiliki sedikit pengaruh ekonomi dalam keluarga mereka. Mereka biasanya tunduk kepada suami mereka dalam urusan bisnis, dan mereka sering meminta persetujuan pasangan mereka untuk setiap tindakan terkait bisnis (IRAI, 2018)..

2. Pengertian Pelaku UMKM dan Pelaku UMKM Perempuan di Indonesia

Menurut data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, jumlah UMKM tahun 2018 meningkat 2,02 persen dari tahun sebelumnya, mencapai 64,2 juta. Kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) pada 2018 sebesar 60,34 persen dari total PDB, menurut sumber data yang sama.

Perempuan menggerakkan sektor UMKM dimana sekitar 60 persen atau sekitar 37 juta unit UMKM dijalankan oleh perempuan (Bank Indonesia, 2018). Namun, kecuali mereka telah beroperasi setidaknya selama lima tahun, UMKM yang dioperasikan oleh perempuan kurang fokus pada ekspansi cepat dan penciptaan lapangan kerja. Sektor UMKM yang disasar perempuan antara lain sektor perdagangan (40%), pangan (16%), dan manufaktur (16%). Pakaian, tekstil, asesoris, kerajinan tangan, dan kembang api adalah produk paling populer di sektor komersial. Sebagian besar UMKM bergerak di sektor informal.

Tabel 1. Kategori UMKM berdasarkan ketegori

Ukuran Bisnis	Kriteria	
	Aset	Omzet
Usaha Mikro	Mencapai hingga 50 Juta rupiah	Mencapai hingga 300 Juta rupiah
Usaha Kecil	>50 Juta - 500 Juta rupiah	> 300 Juta - 50 Miliar rupiah
Usaha Menengah	> 500 Juta - 10 Miliar rupiah	> 2,5 miliar - 50 miliar rupiah

Sumber : Otoritas Jasa Keuangan (OJK)

UU 20/2008 mendefinisikan UMKM berdasarkan kriteria aset dan pendapatan (Tabel 1). Sedangkan Badan Pusat Statistik (BPS) mendefinisikan UMKM berdasarkan jumlah pegawai. Misalnya, Industri Kerajinan Rumah Tangga (IRT) mempekerjakan 1-4 orang, Industri Kecil (IK) atau badan usaha mempekerjakan 5-19 orang, dan Usaha Menengah atau Menengah (IM) mempekerjakan 20-99 orang.

3. Faktor-faktor yang Memengaruhi Keberhasilan UMKM

Dua faktor yang mempengaruhi aktivitas ekonomi dan pasar adalah akses keuangan dan penggunaan teknologi. Namun, menurut beberapa penelitian, faktor tersebut juga dipandang sebagai penghambat perempuan mencapai kemandirian ekonomi. Perempuan secara historis cenderung tidak menerima bantuan keuangan dalam mengembangkan dan mempertahankan bisnis mereka. Studi Asosiasi PRAKARSA menambah analisis ini (Mawesti et.al 2018). Laporan mereka tentang Kredit Usaha Rakyat (KUR) menemukan bahwa KUR belum digunakan sebagai alat pengarusutamaan kesetaraan gender untuk mendukung inklusi keuangan. Karena jaminan dan persyaratan administrasi lainnya, perempuan kesulitan memperoleh pinjaman dari lembaga keuangan formal. Aset keluarga biasanya dimiliki oleh laki-laki dalam masyarakat patriarki. Perempuan sering kali kekurangan aset berharga untuk digunakan sebagai jaminan, sehingga mereka tidak dapat memperoleh pinjaman. Selain itu, dalam banyak kasus di mana perempuan berhak mendapatkan pinjaman, mereka menggunakan dana KUR tidak hanya untuk menambah modal usaha mikro keluarga, tetapi juga untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga dan keluarga sehari-hari.

4. Perempuan dan Inklusi Keuangan

Menurut IFC, prosedur yang rumit disebutkan sebagai penghalang dalam berurusan dengan bank oleh 40% perempuan dan 28% pria (IFC, 2016). Menurut hasil survei, laki-laki mendapat skor masing-masing 39,94% dan 77,24% pada indeks literasi gender dan inklusi keuangan, sementara perempuan mendapat skor 36,13% dan 75,15%. Lebih banyak perempuan (44%) daripada laki-laki (40%) yang ingin meminjam dan berinvestasi dalam bisnis mereka untuk pembelian peralatan, pengembangan produk, dan pemasaran (IFC, 2016). Layanan pelanggan yang lebih baik dan staf yang lebih terlatih dapat meningkatkan frekuensi dan jumlah kredit yang tersedia untuk perempuan dari bank (IFC, 2016).



B. Kerangka Teoritis

Salah satu tujuan dari penelitian ini, sebagaimana disebutkan pada pendahuluan, adalah untuk melihat program pemberdayaan ekonomi perempuan yang didukung oleh CSO. Akibatnya, sangat penting untuk menentukan konsep dan kerangka kerja yang akan digunakan untuk menganalisis temuan penelitian. Para sarjana telah mengembangkan berbagai definisi dan pengukuran pemberdayaan, meskipun beberapa tidak setuju dengan anggapan bahwa pemberdayaan dapat didefinisikan dan diukur. Namun, definisi Naila Kabeer (1999) cocok untuk penelitian ini.

Istilah “pemberdayaan” berasal dari kata “power”, yang dapat berarti “kemampuan untuk mengambil keputusan”. Pemberdayaan terkait erat dengan kondisi ketidakberdayaan, yang berarti “menolak pilihan”. Pemberdayaan didefinisikan sebagai “proses dimana mereka yang telah ditolak kemampuan untuk membuat pilihan memperoleh kemampuan seperti itu,” dan dengan demikian “memerlukan suatu proses perubahan” serta “kemungkinan alternatif, kemampuan untuk memilih secara berbeda” (Kabir 1999: 437). Ini terdiri dari tiga dimensi yang saling berhubungan:



Kemampuan perempuan untuk mengakses dan mengontrol “sumber daya, agensi, dan pencapaian” dapat digunakan untuk menilai pemberdayaan perempuan. Akses dan potensi yang dapat digunakan untuk melatih kemampuan disebut sebagai sumber daya. Berbagai sumber daya manusia dan sosial, serta hubungan sosial, yang dapat ditemukan di berbagai arena institusional yang membentuk masyarakat, adalah contoh sumber daya (seperti keluarga, pasar, komunitas). Agensi didefinisikan sebagai “kemampuan untuk menentukan tujuan seseorang dan menindaklanjutinya.” Ini terkait dengan tindakan yang dapat diamati selama proses perubahan, serta makna, motivasi, dan tujuan yang mempengaruhi individu dalam melakukan aktivitasnya. Sementara itu, pencapaian merupakan hasil interaksi antara sumber daya dan agensi. Sen (1985) mendefinisikan ini sebagai “potensi yang dimiliki orang untuk menjalani kehidupan yang mereka inginkan, untuk mencapai cara-cara berharga untuk ‘menjadi dan melakukan.’”

C. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif eksploratif dengan pertanyaan terbuka berdasarkan instrumen/pedoman yang dikembangkan oleh tim peneliti. Metode ini dianggap efektif karena memungkinkan responden untuk menjelaskan dengan kata-kata mereka sendiri dan berdasarkan pengalaman mereka sendiri, bukan memaksa mereka untuk memilih dari tanggapan tetap seperti dalam metode kuantitatif (Mack et.al 2011). Pertanyaan terbuka dapat menimbulkan tanggapan yang: bermakna dan relevan dengan konteks budaya responden dan; kaya akan detail yang pada gilirannya dapat mengungkapkan

informasi yang tidak terduga. Metode eksplorasi kualitatif efektif dalam meletakkan dasar untuk studi masa depan dan dapat menghemat sumber daya dengan menentukan pertanyaan penting yang memerlukan eksplorasi lebih lanjut.

Keuntungan lain dari metode penelitian kualitatif adalah memungkinkan peneliti untuk lebih fleksibel dalam mengeksplorasi tanggapan awal responden, memungkinkan mereka untuk bertanya mengapa atau bagaimana. Peneliti yang menggunakan metode eksplorasi kualitatif harus hati-hati mendengarkan apa yang dikatakan responden, melibatkan mereka berdasarkan kepribadian dan gaya mereka, dan menggunakan “penyelidikan” untuk mendorong mereka mendeskripsikan jawaban mereka.

1. Tujuan Penelitian

Penelitian ini memiliki tiga tujuan utama, yaitu:

1. Mengkaji faktor pendukung dan kendala proyek pemberdayaan ekonomi perempuan tingkat desa yang didukung oleh organisasi masyarakat sipil, khususnya dalam hal akses keuangan/modal dan pemanfaatan teknologi.
2. Mengevaluasi dampak proyek pemberdayaan ekonomi perempuan organisasi masyarakat sipil terhadap peningkatan kemandirian ekonomi perempuan dan kesetaraan gender di desa.
3. Mengidentifikasi pembelajaran dari intervensi pemberdayaan ekonomi atau proyek desa untuk perempuan yang didukung oleh organisasi masyarakat sipil.

2. Pertanyaan Riset

1. Faktor apa saja yang mempengaruhi keberhasilan program desa/intervensi pemberdayaan ekonomi perempuan? Sebaliknya, apa yang menjadi penghambat keberhasilan program/intervensi desa untuk pemberdayaan ekonomi perempuan?
2. Seberapa pentingkah akses keuangan/modal dan pemanfaatan teknologi dalam upaya pemberdayaan pembangunan ekonomi perempuan di tingkat desa?
3. Apakah pemberdayaan ekonomi bagi perempuan berhasil meningkatkan kemandirian ekonomi perempuan dan memperkuat kesetaraan gender di desa?

3. Metode Analisis Data Lapangan

Metode Analisis Taksonomi Data akan digunakan setelah tim peneliti mengumpulkan data secara terus menerus melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Artinya, dengan mengkategorikan data yang terkumpul dan melakukan observasi terhadap data yang akan diolah, maka dapat diperoleh gambaran yang lebih detail. Pada tahap analisis taksonomi, peneliti berusaha memahami domain spesifik berdasarkan masalah atau target

penelitian. Setiap domain dimulai dengan pemahaman menyeluruh dan kemudian dibagi menjadi sub-domain, yang selanjutnya dibagi lagi menjadi bagian-bagian yang lebih khusus hingga tidak ada lagi yang tersisa, atau hingga domain tersebut habis. Selama fase analisis ini, peneliti dapat mempelajari lebih dalam domain dan sub-domain penting dengan berkonsultasi dengan bahan pustaka.

Analisis taksonomi adalah analisis yang bukan hanya eksplorasi yang luas, tetapi yang berfokus pada domain tertentu yang sangat berguna dalam menggambarkan fenomena atau masalah yang diselidiki. Hasil taksonomi akan memungkinkan peneliti untuk menentukan apakah data yang diperoleh memadai. Jika tidak, tim peneliti dapat melakukan upaya untuk melengkapinya. Hasil analisis data metode taksonomi akan disajikan dalam bentuk diagram kontak/diagram garis/diagram simpul.

4. Manfaat Penelitian

Studi ini diharapkan dapat menjadi sumber bagi organisasi masyarakat sipil, sektor swasta, dan pemerintah dalam mengembangkan rencana pemberdayaan ekonomi perempuan di desa agar lebih efektif dalam mencapai kesejahteraan perempuan. Studi ini juga akan menjadi sumber bagi The PRAKARSA dan Sasakawa Peace Foundation dalam mengembangkan program pemberdayaan ekonomi perempuan yang lebih efektif berdasarkan pembelajaran dari proyek-proyek sebelumnya.

5. Metode Pemilihan Responden

Teknik pengambilan sampel bola salju, juga dikenal sebagai pengambilan sampel referensi rantai, digunakan untuk memilih responden. Purposive sampling digunakan dalam metode ini. Responden atau informan menggunakan pekerjaan dan jejaring sosial mereka untuk merujuk tim peneliti kepada orang lain yang memiliki potensi untuk berpartisipasi atau berkontribusi dalam penelitian ini. Pengambilan sampel bola salju sering digunakan untuk mengidentifikasi dan merekrut “populasi tersembunyi”, atau kelompok yang tidak dapat diakses oleh peneliti melalui strategi pengambilan sampel lainnya.

Daerah penelitian berada di Provinsi DKI Jakarta dan Jawa Timur. *Snowball sampling* dimulai di DKI Jakarta dengan pertemuan-pertemuan dengan organisasi internasional atau lembaga donor yang bergerak di bidang pemberdayaan ekonomi perempuan di Indonesia. Data dari pertemuan tersebut menjadi acuan bagi tim peneliti untuk memilih wilayah yang lebih spesifik, khususnya kabupaten/kota dan desa di Jawa Timur yang menjadi lokasi intervensi ekonomi perempuan.

Meskipun *snowball sampling* digunakan untuk memilih responden, kriteria narasumber ditentukan dalam penelitian ini. Mengingat keterbatasan waktu dan biaya, jumlah responden yang diwawancarai dibatasi maksimal 40 orang, termasuk:

01		5 orang dari lembaga pemerintahan
02		5 orang dari organisasi masyarakat sipil yang ada di tingkat kabupaten/kota dan desa
03		20 orang penerima manfaat atau perempuan yang tergabung dalam UMK
04		5 orang dari sektor keuangan
05		5 orang dari Lembaga donor/organisasi internasional

6. Linimasa

Tabel 2. Linimasa penelitian

Aktifitas	Waktu
Pemilihan team seleksi	06 – 07 Februari 2020
Pengembangan protokol penelitian	06 – 11 Februari 2020
Pengembangan instrumen penelitian	12 – 14 Februari 2020
Menyerahkan izin penelitian ke Kesbangpol	10 – 19 Februari 2020
Wawancara responden Jakarta	17 – 19 Februari 2020
Wawancara responden Jawa Timur	20 Februari – 4 Maret 2020
Mentranskripsikan hasil wawancara	22 Februari – 6 Maret 2020
Analisis data lapangan dan penulisan laporan	7 – 12 Maret 2020
Tinjauan Internal	13 Maret 2020
Pengembangan laporan	15 Maret 2020

Penerjemahan laporan ke dalam Bahasa Inggris	16 – 20 Maret 2020
Penyerahan laporan pada Sasakawa	21 Maret 2020

7. Kode Etik Penelitian

Penelitian ini mendapat izin tertulis dari Direktorat Jenderal Kesatuan Bangsa dan Politik (Kesbangpol), Kementerian Dalam Negeri. Partisipasi dalam penelitian ini bersifat sukarela dan responden bebas untuk mengundurkan diri pada tahap apapun. Informasi studi diberikan dalam bentuk tertulis dan lisan, dan persetujuan tertulis diperoleh dari masing-masing peserta. Kerahasiaan dan anonimitas peserta dijaga dengan de-identifikasi data pribadi dan penggunaan identitas anonimitas.

8. Lokasi Penelitian

a. Pacitan

Ringkasan Regional dan Demografis

Kabupaten Pacitan terletak di sudut barat daya Provinsi Jawa Timur dan berbatasan dengan Provinsi Jawa Tengah dengan luas 1.389,87 km² (BPS, Kabupaten Pacitan Dalam Angka, 2020). Kondisi topografi Pacitan meliputi wilayah pesisir, dataran rendah, dan perbukitan, dengan 85 persen daratan berupa pegunungan dan perbukitan, 10 persen bergelombang, dan 5 persen datar. Keanekaragaman kondisi alam tersebut menimbulkan keunikan tersendiri, baik dari segi perilaku, kondisi lingkungan, masyarakat, maupun mata pencaharian penduduk, khususnya dari segi keanekaragaman budaya (Bappeda, Potensi dan Produk Unggulan Jawa Timur, 2013). Populasi hampir terbagi rata dengan 299.595 pria dan 296.955 perempuan. Kepadatan penduduk rata-rata Pacitan pada tahun 2019 adalah 448 jiwa per kilometer persegi (BPS, Kabupaten Pacitan dalam angka, 2020).

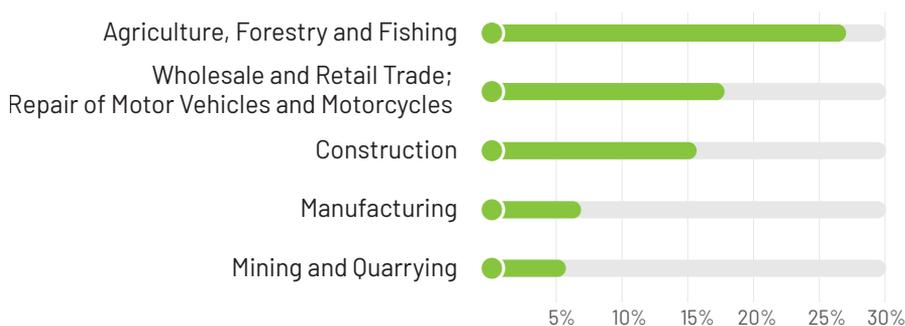
Telah terjadi peningkatan yang nyata dalam akurasi penghitungan populasi Pacitan selama setahun terakhir berkat perluasan akses ke catatan penting seperti akte kelahiran dan surat izin mengemudi. Infrastruktur dan keramahan teknik manajemen populasi telah berkontribusi pada keberhasilan ini. Sebagai hasil dari peningkatan layanan tersebut, sekitar 940 dari setiap 1.000 penduduk di kabupaten tersebut kini telah memiliki akta kelahiran asli. Saat ini, 96,5 persen penduduk Pacitan memiliki e-KTP (Kartu Tanda Penduduk) (Pemkab, 2019).

Aspek Ekonomi

Seperti yang ditunjukkan Diagram 1 di bawah, pada tahun 2019, pertanian, kehutanan, dan perikanan menyumbang 27,01 persen dari total *output* ekonomi Kabupaten Pacitan. Berikutnya bengkel perawatan dan reparasi otomotif dan sepeda motor sebesar 17,79 persen. Industri bangunan, sektor pengolahan, serta sektor pertambangan dan penggalian semuanya tertinggal sebesar 5,76 persen (BPS, Kabupaten Pacitan Dalam Angka, 2020).

Diagram 1. Sebaran Lima Usaha Terbesar berdasarkan Produk Domestik Regional Bruto atas dasar harga pasar berlaku di Pacitan menurut Bidang Usaha tahun 2019

Distribution of the Five Largest Business of Gross Regional Domestic Product at Current Prices in Pacitan by 2019 Business Field

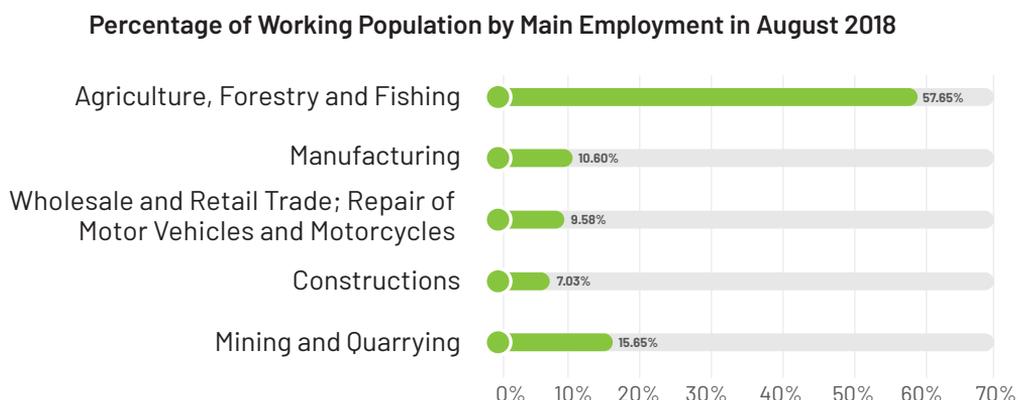


Sumber: (BPS, Kabupaten Pacitan Dalam Angka, 2020)

Pada Agustus 2018, sebanyak 445,62 ribu penduduk di Pacitan merupakan usia kerja, yaitu mereka yang berusia 15 tahun ke atas. Tingkat ketenagakerjaan di Pacitan pada tahun 2018 sebesar 79,41%, yang berarti dari penduduk usia kerja sekitar 79,41% aktif bekerja. Total angkatan kerja 348,77,000. Status pekerjaan memberikan cara yang cepat dan mudah untuk mengkategorikan populasi pekerja ke dalam kegiatan formal dan informal. Karyawan dan pekerja tetap dianggap sebagai pekerja formal, sedangkan pekerja lainnya termasuk dalam kategori informal (BPS, 2019).

Seperti terlihat pada Diagram 2, industri pertanian, kehutanan, dan perikanan menyerap tenaga kerja terbanyak (57,65 persen), diikuti oleh sektor pengolahan (10,60 persen), kemudian sektor eceran dan grosir (9,58 persen), dan terakhir industri bangunan (9,58 persen). (7,03 persen). Sekitar 277,89 ribu orang (atau 79,68 persen) bekerja di sektor informal. Pekerja penuh waktu (mereka yang bekerja setidaknya 35 jam seminggu) merupakan 53,26 persen dari angkatan kerja (185,77 ribu orang) (BPS, angka Kabupaten Pacitan Dalam, 2020).

Diagram 2. Persentase Populasi Pekerja berdasarkan Pekerjaan Utama di bulan Agustus tahun 2018



Sumber: (BPS, Kabupaten Pacitan Dalam Angka, 2020)

Aspek Pendidikan, Sosial, dan Budaya

Hingga tahun 2018, penduduk yang bekerja di Pacitan didominasi oleh mereka yang hanya berpendidikan SD atau kurang. Terdapat 191,38 ribu (54,87 persen) lulusan SD, 81,41 ribu (23,34 persen) lulusan SMP, dan 50,82 ribu (14,57 persen) lulusan SMA. Terdapat 25,16 ribu (7,21 persen) pekerja berijazah ke atas. Ini terbagi menjadi 2,64 ribu pekerja berpendidikan diploma dan 22,51 ribu pekerja berpendidikan perguruan tinggi (BPS, 2019). Tabel 3 mengelompokkan penduduk yang bekerja berdasarkan tingkat pendidikan dan status pekerjaan mereka:

Tabel 3. Tingkat Pendidikan dan status pekerjaan penduduk yang bekerja

Karakteristik Populasi Pekerja	2017		2018	
	Jumlah penduduk dalam ribuan	Persentase (%)	Jumlah penduduk dalam ribuan	Persentase (%)
Tingkat Pendidikan				
Sekolah Dasar atau dibawahnya	199,56	57,13	191,38	54,87
Sekolah Menengah Pertama (SMP)	75,17	21,52	81,41	23,34
Sekolah Menengah Atas (SMA)	25,96	7,43	22,97	6,58
Sekolah Menengah Kejuruan (SMK)	25,24	7,23	27,86	7,99
Diploma I/II/III	2,46	0,70	2,64	0,76

Sarjana Strata	20,90	5,98	22,51	6,46
Jumlah	349,28	100,00	348,77	100,00
Status Pekerjaan Utama				
Wiraswasta	41,43	11,86	47,31	13,57
Usaha yang dibantu oleh pekerja tidak tetap/pekerja tanpa upah	94,97	27,19	100,29	28,76
Usaha yang dibantu oleh pekerja tetap/pekerja yang dibayar	2,73	0,78	3,72	1,07
Pekerja/Karyawan	79,97	22,90	67,16	19,26
Pekerja Lepas di bidang Pertanian	7,73	2,21	4,32	1,24
Pekerja Lepas di sektor Selain Pertanian	15,18	4,35	22,76	6,53
Keluarga/Pekerja tanpa upah	107,28	30,71	103,21	29,59
Jumlah	349,28	100,00	348,77	100,00

Sumber: (BPS, 2019)

Meskipun mata pencaharian masyarakat sangat bervariasi, sistem kekerabatan masyarakat Pacitan secara garis besar mirip dengan sistem kekerabatan Jawa. Sistem kekerabatan yang terbentuk berdasarkan asas keturunan bilateral (garis keturunan dihitung dari dua pihak, ayah dan ibu).

b. Magetan

Ringkasan Wilayah dan Demografis

Kabupaten Magetan terletak di bagian barat Provinsi Jawa Timur, berbatasan dengan Provinsi Jawa Tengah. Secara geografis Kabupaten Magetan dibatasi oleh yurisdiksi sebagai berikut: Kabupaten Ngawi Utara, Kabupaten Ponorogo Selatan dan Kabupaten Wonogiri (Provinsi Jawa Tengah), Kabupaten Madiun Timur, dan Kabupaten Karanganyar Barat (Provinsi Jawa Tengah). Luas daratan Kabupaten Magetan adalah 668,84 km². Kabupaten Magetan terdiri dari delapan belas kecamatan (BPS, 2019). Topografi Magetan dibagi menjadi beberapa tipe wilayah berdasarkan kesuburan tanah (topologi), yaitu: wilayah pegunungan dengan kondisi tanah subur, wilayah pegunungan dengan tanah sedang, wilayah pegunungan dengan lahan kurang subur (kritis), dataran rendah dengan lahan pertanian subur, dataran rendah dengan lahan pertanian sedang, dan dataran rendah dengan lahan pertanian kurang subur (Bappeda, 2013).

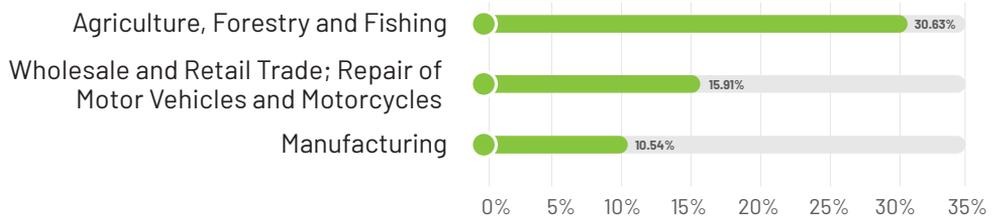
Jumlah penduduk Kabupaten Magetan sebanyak 691.919 jiwa, terdiri dari 340.041 laki-laki dan 351.898 perempuan. Kepadatan penduduk Magetan adalah 913 per kilometer persegi. Kepadatan penduduk di 18 kecamatan tersebut bervariasi, dengan kecamatan Magetan memiliki kepadatan penduduk tertinggi yaitu 2.018 jiwa per kilometer persegi dan kecamatan Poncol memiliki kepadatan terendah yaitu 565 jiwa per kilometer persegi (BPS, 2019).

Aspek Ekonomi

PDRB Kabupaten Magetan sekitar Rp 17.673.223,9 juta pada tahun 2018. Pertanian, kehutanan, dan perikanan menyumbang 30,63 persen dari produk domestik bruto (PDRB) Magetan. Sejak 2017, nilainya turun 1,46 persen. Sektor perdagangan besar dan eceran memberikan kontribusi sebesar 15,91 persen, diikuti pemeliharaan kendaraan bermotor dan sepeda motor. Sektor manufaktur memberikan kontribusi sebesar 10,54 persen dari total (BPS, 2019). Diagram 3 menggambarkan PDRB ketiga sektor ekonomi terbesar di Magetan.

Diagram 3. PDRB Kabupaten Magetan Berdasarkan Sektor Ekonomi (2018)

Distribution of the Three Largest Businesses of Gross Regional Domestic Product at Current Prices in Magetan According to 2018 Business Fields



Sumber: (BPS, 2019)

Tenaga kerja Magetan bersifat dinamis sebagai akibat dari perpindahan penduduk dan migrasi. Pada tahun 2018, terdapat 1.868 pencari kerja yang terdaftar di dinas sosial, ketenagakerjaan, dan transmigrasi Magetan. Sebagian besar pencari kerja adalah lulusan SMA (62,26 persen). Tenaga kerja di Kabupaten Magetan yang berusia 15 tahun ke atas sebanyak 393.126 orang, sedangkan bukan tenaga kerja sebanyak 113.473 orang. Jumlah penduduk berumur 15 tahun ke atas menurut tingkat pendidikan adalah; 168.001 di SD, 73.976 di SMP, dan 66.515 di SMK (BPS, 2019).

Sebagaimana disajikan pada Tabel 4 di bawah ini, sektor yang paling banyak menyerap tenaga kerja adalah pertanian, kehutanan, perburuan, dan perikanan (139.212 orang); perdagangan grosir dan eceran, restoran dan hotel (81.073 orang); industri pengolahan (63.368 orang); jasa sosial, sosial dan perorangan (48.629 orang) dan konstruksi (26.020 orang) (BPS, 2019).

Tabel 4. Rincian Ketenagakerjaan Berdasarkan Sektor Ekonomi dan Jenis Kelamin (2018)

Bidang Pekerjaan Utama	Jenis Kelamin		
	Laki-laki	Perempuan	Jumlah
Pertanian, kehutanan, perburuan, dan perikanan	74.068	65.144	139.212
Perdagangan grosir dan ecer, restoran dan hotel	31.808	49.265	81.073
Industri pengolahan	31.313	32.555	63.868
Jasa kelompok, sosial, dan perorangan	20.917	27.712	48.629
Konstruksi	25.646	374	26.020

Sumber: (BPS, 2019)

Aspek Sosial dan Budaya

Program perlindungan sosial Kabupaten Magetan meliputi Bantuan Pangan Non Tunai (BPNT), Program Indonesia Pintar (PIP), Kartu Perlindungan Sosial (KPS)/Kartu Keluarga Sejahtera (KKS), dan Program Keluarga Harapan (PKH). Beberapa langkah bantuan sosial di Kabupaten Magetan menjangkau masyarakat yang sangat membutuhkan. Berikut persentase masing-masing program perlindungan sosial. BPNT 22,47 persen, PIP 8,35 persen, KPS/KKS 12,30 persen, dan PKH 13,55 persen. Pensiun/jaminan hari tua dan asuransi/PHK merupakan jenis jaminan sosial yang tersedia bagi penduduk Kabupaten Magetan. Meskipun demikian, sebesar 15,25%, rasio jaminan sosial dan kesejahteraan masih cukup rendah dibandingkan total penduduk (BPS, 2019).

Pertambahan penduduk berpengaruh pada taraf hidup dimana pola pengeluaran dan konsumsi berfungsi sebagai indikator standar hidup penduduk. Pola konsumsi masyarakat secara umum dapat dibagi menjadi dua kategori: makanan dan bukan makanan. Pada tingkat pendapatan tertentu, rumah tangga akan mengalokasikan dana untuk memenuhi kedua permintaan tersebut.

Mau tidak mau, kebutuhan pangan seseorang akan mencapai maksimum, sedangkan kebutuhan non makanannya tidak akan ada batasnya. Konsekuensinya, jumlah pendapatan rumah tangga yang dibelanjakan untuk makanan dapat dijadikan sebagai indikator taraf hidup rumah tangga tersebut. Jika pengeluaran konsumsi makanan suatu rumah tangga melebihi pengeluaran bukan makanannya, maka rumah tangga tersebut memiliki taraf hidup yang lebih rendah. Sebaliknya, jika pengeluaran konsumsi makanan rumah tangga lebih kecil dari pengeluaran bukan makanannya, hal ini menunjukkan taraf hidup yang lebih tinggi (BPS, 2019).



Bab II

Temuan Wawancara



A. Keterlibatan CSO nasional dalam pemberdayaan ekonomi perempuan di pedesaan

Empat CSO nasional diwawancarai untuk menentukan cakupan kontribusi mereka terhadap pemberdayaan ekonomi perempuan. Secara teoritis, konsep OMS nasional belum terdefinisi dalam literatur; Meskipun demikian, pemerintah, CSO sendiri, dan masyarakat telah mengakui keberadaan CSO nasional dan daerah. Luasnya wilayah Indonesia yang terdiri dari 34 provinsi, 416 kabupaten, dan 98 kota, berdampak pada terbentuknya CSO nasional dan daerah. Oleh karena itu, sangat penting untuk memiliki jumlah OMS yang lebih besar dengan cakupan nasional. Tanpa dukungan CSO subnasional, CSO nasional akan menghadapi hambatan yang signifikan.

Untuk mengetahui lebih dalam perbedaan CSO nasional dan subnasional, tim studi melakukan wawancara dengan sejumlah direktur CSO nasional, antara lain Sugeng Bahagijo, direktur INFID, dan Ah Maftuchan, direktur PRAKARSA. Perbedaan berikut dapat dibuat antara OMS nasional dan subnasional berdasarkan wawancara:

Tabel 5. Perbedaan antara organisasi masyarakat sipil (OMS) nasional dan daerah

Karakteristik	OMS Nasional	OMS Daerah
Basis lokasi dan registrasi	Berada pada tingkat nasional dan berlokasi di Jakarta sebagai ibu kota negara Indonesia	Berada pada tingkat daerah (tingkat kota/kabupaten)
Lingkup Geografis	Berada pada tingkat nasional dan menjangkau tingkat provinsi dan kota/kabupaten	Spesifik di kota/kabupaten tertentu saja
Lingkup Kerja	<ul style="list-style-type: none"> • Advokasi kebijakan pada pemerintah pusat (hukum nasional) • Mempromosikan kebijakan nasional untuk diadopsi di tingkat daerah sebagai undang-undang kabupaten/kota • Melibatkan OMS daerah • Menyediakan dukungan bagi OMS daerah untuk memperkuat kapasitas mereka dalam implementasi advokasi, kampanye, proyek lain dan advokasi kebijakan di tingkat local • Penelitian berbasis nasional dan daerah • Jarang melakukan intervensi langsung pada masyarakat, melainkan melalui OMS lokal 	<ul style="list-style-type: none"> • Advokasi kebijakan pada tingkat kota/kabupaten (hukum setempat) • Melibatkan OMS nasional untuk memperoleh dukungan dalam mempromosikan kebijakan • Terlibat dalam kegiatan penelitian yang dilakukan oleh LSM nasional • Melakukan intervensi langsung kepada masyarakat
Lingkup Program	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kesejahteraan 2. Pendidikan 3. Urusan Agama 4. Pertanian 5. Kehutanan dan Lingkungan Hidup 6. Kesehatan 7. Ekonomi 8. Hak Asasi Manusia 9. Perdagangan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kesejahteraan 2. Pendidikan 3. Urusan Agama 4. Pertanian 5. Kehutanan dan Lingkungan Hidup 6. Kesehatan 7. Ekonomi 8. Hak Asasi Manusia 9. Perdagangan

Lingkup jaringan dan penggalangan dana	<ul style="list-style-type: none"> • Bekerja sama dengan pemerintah pusat dan daerah • Menerima dukungan dari donor internasional • Membangun kolaborasi dengan OMS dan forum internasional • Menerima dana dari pemerintah pusat • Bertindak sebagai donor perantara 	<ul style="list-style-type: none"> • Bekerja sama dengan pemerintah daerah • Jarang membangun jaringan internasional atau nasional • Jarang menerima dana langsung dari donor internasional • Menerima dana dari donor nasional, OMS nasional, pemerintah daerah dan perusahaan lokal
--	--	---

Empat LSM nasional dipilih yang mewakili spektrum karakteristik LSM nasional di Indonesia: CSO dengan jaringan nasional yang besar dengan struktur vertikal dari tingkat nasional hingga desa, CSO yang membentuk forum dengan 72 CSO sebagai anggota, CSO yang dioperasionalkan oleh universitas, dan CSO berbasis agama.



INFID (International NGO Forum on Indonesian Development)

INFID adalah organisasi non-pemerintah yang didirikan pada tahun 1985 sebagai INGI (Inter-NGO Conference on IGGI Matters). INFID didirikan atas prakarsa sejumlah tokoh dan mitra mereka di Belanda, serta beberapa lainnya. INFID didirikan untuk melakukan kegiatan lobi internasional dan nasional tentang masalah pembangunan dan demokratisasi di Indonesia. Pada tahun 2004, INFID diberikan status konsultatif dengan Dewan Ekonomi dan Sosial PBB (ECOSOC). INFID kini berfokus pada tiga bidang: Pengurangan Ketimpangan, Implementasi Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (SDGs), dan Hak Asasi Manusia dan Demokrasi. INFID yang beranggotakan 72 orang tersebar di seluruh Indonesia melakukan studi kebijakan, pemantauan, dan advokasi.

INFID memainkan peran penting dalam membentuk proses demokratisasi Indonesia (hak asasi manusia dan pembangunan) (1985-2000) pada saat negara berada di bawah cengkeraman besi pemerintahan otoriter Soeharto melalui berbagai upaya dan usulan peraturan, antara lain tentang manusia, kebebasan pers, supremasi hukum, hak buruh, partisipasi warga negara, dan kesetaraan gender. Sejak tahun 2000 hingga 2007, INFID memprioritaskan masalah krusial utang luar negeri (keuangan dan pembangunan) sebagai

prioritas utama pemerintah dan lembaga donor. Pemerintah Indonesia telah memberlakukan batas utang tidak lebih dari 2% dari produk domestik bruto (PDB). Akibatnya, negara-negara kreditor seperti Jerman, Amerika Serikat, dan Italia telah mengajukan berbagai proposal debt swap. Adapun Visi dan Misi INFID yaitu :

1. Meningkatkan kesadaran masyarakat tentang nilai-nilai Hak Asasi Manusia, demokrasi, kesetaraan, keadilan sosial dan perdamaian melalui pendidikan publik
2. Melakukan penelitian dan kajian kebijakan.
3. Melakukan dialog kebijakan untuk mendorong terciptanya kebijakan yang menjamin pemenuhan hak asasi manusia bagi seluruh rakyat, terutama kelompok miskin dan terpinggirkan, dan.
4. Bekerja sama dan membangun jaringan solidaritas sosial di tingkat nasional dan internasional.



Pemberdayaan Perempuan Kepala Keluarga (PEKKA)

PEKKA dimulai pada akhir tahun 2000 sebagai bagian dari Komnas Perempuan untuk mendokumentasikan kehidupan para janda di daerah konflik, untuk menjawab kebutuhan mendesak para janda korban konflik di Aceh sehingga mereka dapat memperoleh akses ke banyak- sumber daya yang dibutuhkan untuk mengatasi kesulitan ekonomi dan pengalaman traumatis mereka dengan lebih baik. Upaya ini disebut sebagai "Proyek Janda". Komnas Perempuan kemudian bekerja sama dengan Pusat Pengembangan Sumberdaya Wanita (PPSW) untuk membentuk Seknas untuk memajukan inisiatif, dan meminta Nani Zulminarni, Direktur PPSW saat itu, untuk bertindak sebagai Proyek Koordinator.

Yayasan PEKKA dibentuk pada tahun 2004 untuk mengorganisir PEKKA ke dalam Kelompok PEKKA agar dapat memfasilitasi mereka dengan lebih efektif. Serikat PEKKA a yang sering dikenal dengan Serikat PEKKA didirikan pada tahun 2008 sebagai organisasi berbasis massa yang mandiri sebagai respon atas maraknya kelompok serupa di wilayah lain di Indonesia. Pada tahun 2009, Serikat PEKKA dari seluruh Indonesia mendirikan Federasi Serikat PEKKA di tingkat nasional, untuk memajukan Gerakan Sosial Perempuan Kepala Keluarga. Pertengahan tahun 2018, Sekretariat Nasional Federasi Serikat PEKKA telah beroperasi.



Lembaga Amil Zakat Infaq dan Sadaqah Muhammadiyah (LAZISMU)

LAZISMU adalah lembaga zakat tingkat nasional yang didedikasikan untuk pemberdayaan masyarakat melalui pendayagunaan zakat, infaq, wakaf, dan dana amal lainnya secara produktif dari individu, lembaga, perusahaan, dan lembaga lainnya. Dibentuk oleh Muhammadiyah pada tahun 2002, Menteri Agama RI kemudian memperkuat perannya dalam penghimpunan dan pendistribusian zakat melalui SK di tahun yang sama. Saat ini, LAZISMU memiliki 764 kantor di seluruh negeri yang memungkinkannya memberikan layanan di tempat yang paling dibutuhkan.

Visi :

Menjadi lembaga zakat yang terpercaya.

MISI :

1. Adil, profesional, dan transparan dalam mengelola Zakat, Infaq dan Sedekah (ZIS).
2. Optimalisasi kreatif, inovatif, dan produktif dalam pemanfaatan ZIS.
3. Optimalisasi layanan donatur.



UKMINDONESIA.ID UKM Indonesia

UKM Indonesia adalah proyek yang dikelola menggunakan portal *online* oleh LPEM UI. UKM Indonesia merupakan website pertama yang menawarkan informasi lengkap mengenai perizinan usaha di Indonesia. Platform web ini merupakan wujud nyata dari tujuan FEB UI untuk berkontribusi dalam perbaikan iklim usaha, diawali dengan mendorong transparansi perizinan bagi UKM. Dengan desain yang *user-centric*, portal web ini bertujuan untuk memudahkan pengguna dalam mencari dan memperoleh informasi terkait perizinan usaha yang seringkali dianggap sulit, terutama oleh UKM.

Melalui kerjasama dengan pemerintah pusat dan delapan pemerintah kota – Bandung, Bekasi, Bogor, Denpasar, Depok, Sukabumi, Surabaya, dan Payakumbuh – proyek percontohan yang dikenal dengan ukmindonesia.org telah mengumpulkan dan menganalisis lebih dari 130 peraturan nasional, 371 peraturan daerah, dan 85 dokumen pendukung berupa formulir, brosur, dan bahan cetakan lainnya untuk dikemas dalam bahasa yang lebih populer agar lebih jelas dipahami. Informasi ini kemudian disusun dalam struktur yang terstandarisasi dan lengkap, didukung dengan pilihan filter informasi berupa sektor bisnis dan nama kota, sehingga pengguna dapat memperoleh informasi yang relevan dengan konteks bisnisnya.



B. Peran OMS Nasional dalam Pemberdayaan Ekonomi Perempuan

Direktur CSO nasional yang diwawancarai untuk studi ini menjelaskan bahwa pekerjaan mereka memberikan bantuan langsung kepada UKM pedesaan. Dukungan yang diberikan meliputi:

- 1 Advokasi kebijakan untuk perempuan dan ketenagakerjaan muda
- 2 Memperbaiki kebijakan untuk mendukung bisnis dan hak asasi manusia, khususnya hak perempuan
- 3 Bantuan langsung dalam memfasilitasi akses terhadap uang tunai dan dana
- 4 Memperbaiki manajemen usaha yang dipimpin oleh UKM milik perempuan
- 5 Memfasilitasi akses pasar UKM sebagai bagian dari transformasi pasokan
- 6 Membantu dalam meningkatkan kemampuan, seperti penggunaan teknologi, manajemen bisnis, pemasaran, dan manajemen keuangan
- 7 Meningkatkan jaringan UKM dengan pemain kunci pemerintah dan sektor swasta



C. Memperkuat Akses Pembiayaan pada Perempuan

Tidak satu pun dari empat OMS nasional yang dihubungi untuk studi ini berperan dalam meningkatkan akses keuangan, khususnya lembaga keuangan atau bank. Menjadi anggota aliansi ResponsiBank, jaringan nasional yang bekerja untuk meningkatkan inklusi keuangan, INFID tidak pernah mendekati bank secara individual untuk menyalurkan pendanaan ke UKM yang dikelola perempuan. Mirip dengan UKM Indonesia, mereka tidak berfungsi sebagai penghubung antara industri perbankan dan UKM. UKM Indonesia, di sisi lain, mendorong UKM memiliki manajemen yang kompeten agar *bankable* dan mendapatkan akses kredit mikro dari perbankan.

PEKKA, sebaliknya, memiliki pandangan yang berbeda terhadap lembaga keuangan yang ada. PEKKA mengkritisi sektor perbankan karena sistemnya yang bias gender dengan alasan tidak mendukung kelompok perempuan, khususnya perempuan kepala keluarga. Sektor perbankan, menurut PEKKA, tidak mendorong kesetaraan gender. PEKKA percaya bahwa tingginya suku bunga di sektor perbankan tidak dapat dibayar oleh anggota PEKKA. Mekanisme pinjaman bank yang seringkali membutuhkan agunan juga menjadi kendala bagi anggota PEKKA yang mayoritas adalah perempuan yang tidak memiliki akses ke properti.

Hasilnya, PEKKA menciptakan program simpan pinjam yang dibiayai oleh perempuan, dikelola oleh perempuan, dan diberikan dengan biaya murah kepada perempuan. Perempuan yang mengikuti program ini tidak hanya perempuan kepala keluarga, tetapi juga perempuan berpenghasilan rendah hingga menengah. Anggota dapat meminjam uang yang terkumpul untuk keperluan konsumsi dan produksi. Program simpan pinjam PEKKA sejauh ini dinilai berhasil dan berkelanjutan.

LAZISMU adalah OMS nasional berbasis agama yang menghimpun uang dari umat Islam dalam bentuk zakat dan sedekah. Zakat adalah sumbangan minimal yang wajib dilakukan oleh umat Islam berupa uang dan harta benda atau benda-benda yang dapat menunjang umat Islam yang membutuhkan, sedangkan sedekah dapat berupa uang, amal, harta benda, atau salam. Dalam Islam, istilah 'sadaqah' digunakan untuk merujuk pada zakat dan amal. Dana yang terkumpul kemudian diberikan kepada masyarakat yang kurang beruntung untuk membantu mata pencaharian dan pemberdayaan ekonomi mereka. Pemberdayaan ekonomi diklasifikasikan menjadi dua jenis: dana hibah modal yang tidak perlu dikembalikan dan hibah modal yang harus dikembalikan dengan bunga yang sangat rendah. LAZISMU telah mendampingi 1.000 UKM yang dipimpin oleh perempuan dalam dua tahun terakhir.



D. Meningkatkan Keterampilan Kewirausahaan Bagi Perempuan di Pedesaan

Teknologi

Berdasarkan temuan wawancara dengan empat CSO nasional, belum ada intervensi langsung untuk meningkatkan kemampuan teknologi UKM yang dikelola perempuan. Namun, masing-masing organisasi mengakui pentingnya teknologi bagi UKM. Meskipun demikian, setiap organisasi mengakui pentingnya teknologi bagi UKM. Sayangnya, karena kurangnya keahlian, mereka belum mengembangkan program pelatihan teknologi. Misalnya, PEKKA mengakui penggunaan teknologi dalam mengelola program simpan pinjam tetapi membutuhkan bantuan dalam membangun sistem simpan pinjam yang lebih canggih untuk mengurangi kesalahan yang disebabkan oleh sistem manual. Dengan pelatihan dan teknologi yang tepat handphone dapat digunakan untuk mengecek simpanan atau cicilan

pinjaman sehingga anggota tidak perlu datang ke kantor PEKKA sehingga meningkatkan efisiensi dan penghematan biaya.

Meskipun UKM Indonesia tidak memberikan dukungan langsung untuk melatih dan meningkatkan kemampuan teknologi, mereka telah melatih UKM bagaimana memanfaatkan sistem digital saat ini. Kursus yang dikembangkan oleh UKM Indonesia dan diunggah di platform internet dapat dengan mudah diakses oleh UKM, sehingga memudahkan mereka mempelajari teknologi baru. Platform belanja online terkenal di Indonesia harus dapat diakses dan dikenal oleh UKM yang paling terpencil sekalipun. Ini akan membantu mereka memperluas pemasaran dan jaringan mereka dan memungkinkan mereka untuk berpartisipasi dalam rantai pasokan.

- **Akses Pasar**

Dari empat OMS nasional yang diwawancarai, hanya INFID yang melakukan program bantuan masuk pasar UKM. INFID telah menghubungkan produsen udang dengan perusahaan yang tertarik untuk membeli produk mereka. Organisasi ini juga berhasil merekrut petambak tambak untuk memasok perusahaan udang terkemuka di Indonesia. Selain itu, INFID mendesak perusahaan untuk mengajarkan petani teknik pertanian yang lebih baik sehingga produk akhir memenuhi standar yang dipersyaratkan. Tujuan program pemberdayaan ekonomi perempuan INFID adalah untuk membantu petani udang betina dalam beradaptasi dengan perubahan iklim. Budidaya udang sangat rentan terhadap dampak perubahan iklim yang dapat mengakibatkan gagal panen. Selain itu, INFID memberikan pelatihan dan bentuk peningkatan kapasitas lainnya terkait inklusi korporasi dan pembangunan ekonomi, terutama untuk mitigasi dampak perubahan iklim. INFID mempromosikan kepatuhan perusahaan terhadap Prinsip Pedoman PBB tentang Bisnis dan Hak Asasi Manusia (UNGP). Fokus utama mereka adalah menggabungkan prinsip-prinsip pemberdayaan ekonomi perempuan dan ketahanan terhadap perubahan iklim. Hal ini penting untuk memastikan bahwa baik perusahaan maupun UKM memiliki perlindungan yang sesuai dengan standar internasional.

Berbeda dengan INFID, PEKKA belum mengintegrasikan UKM ke dalam rantai pasok. Organisasi ini masih fokus pada metode periklanan produk UKM yang lebih konvensional di pasar. Dengan jaringan dan keanggotaan yang tersebar di seluruh negeri PEKKA dapat mempromosikan produk di tingkat nasional.

Daripada memasukkan UKM ke dalam rantai pasoknya, UKM Indonesia memasarkan produk UKM pada platform digital yang dimanfaatkan oleh UKM. Dengan jangkauan pemasaran online yang luas, hal ini terbukti efektif.

Akses pasar LAZISMU selama ini hanya sebatas mempromosikan produk UKM di media sosial sebagai bentuk strategi pasar. Sebelum memberikan bantuan dana, LAZISMU melakukan penjajakan pasar untuk melihat apakah produk yang akan diproduksi UKM layak



dipasarkan. LAZISMU berhasil menghubungkan perempuan dengan perusahaan kosmetik Wardah. Organisasi ini menawarkan pelatihan keterampilan bisnis, manajemen keuangan, dan pemasaran.

• **Manajemen Bisnis**

INFID adalah satu-satunya OMS nasional yang diwawancarai yang tidak menawarkan pelatihan manajemen bisnis. Fokusnya adalah mengadvokasi regulasi bisnis dan hak asasi manusia. Organisasi ingin memastikan bahwa UKM terintegrasi ke dalam rantai pasokan dan perusahaan besar yang bekerja dengan UKM mematuhi perlindungan yang diperlukan. LAZISMU dan PEKKA, sebaliknya, menyatakan bahwa mereka memberikan pelatihan manajemen usaha kepada UKM milik perempuan dengan menggunakan berbagai metodologi. Sifat

yang tepat dari pelatihan, bagaimanapun, membutuhkan penyelidikan lebih lanjut.

UKM Indonesia mengambil pendekatan manajemen bisnis yang komprehensif dan holistik yang dibuktikan dengan rangkaian modul yang tersedia di platform digital. Pendekatan mereka terhadap pelatihan didasarkan pada pengalaman 10 tahun. UKM Indonesia menggambarkan dirinya sebagai pusat informasi, keahlian, dan peluang peningkatan kapasitas bisnis bagi UKM. UKM Indonesia menyediakan berbagai informasi secara online tentang pameran dan narasumber pembinaan dari berbagai kementerian, badan usaha, dan LSM. UKM Indonesia bertujuan untuk mendirikan platform pembelajaran online di www.welearn.unwomen.org. Modulnya komprehensif, membahas perencanaan bisnis, pemasaran digital, manajemen operasional, pembiayaan dan penganggaran, legalitas bisnis, dan manajemen SDM. UKM Indonesia juga telah mengembangkan program dukungan offline yang saat ini tersedia di tiga kota: Jakarta, Malang, dan Jogjakarta.

UKM Indonesia baru-baru ini menawarkan dukungan tiga bulan kepada 250 UKM yang dipimpin oleh perempuan, dari daftar 800 UKM. Prioritas diberikan kepada UKM dengan pendapatan rata-rata per bulan Rp 8-10 juta. Modul pertama membahas pola pikir kewirausahaan dan pembuatan rencana bisnis. Jika UKM gagal menyelesaikan rencana bisnis, mereka tidak dapat melanjutkan ke tahap selanjutnya yang berfokus pada pemasaran digital. UKM yang berhasil melewati tahap ini dilatih di bidang keuangan dan hukum. Dengan menggunakan modul standar, diharapkan pelatihan dapat direplikasi oleh organisasi yang berminat untuk melatih UKM.



E. Memperluas Jangkauan UKM perempuan ke pemangku kepentingan lainnya

Dari empat CSO nasional, INFID membantu UKM dalam memperluas jaringan mereka dengan pemangku kepentingan sektor pemerintah dan swasta. INFID juga mengadvokasi kebijakan untuk memastikan penganggaran yang sensitif gender di tingkat desa untuk mendorong inklusi bisnis. Sebaliknya, LAZISMU sebagai organisasi filantropi terlihat memiliki jaringan yang lebih luas dengan pihak swasta. Sejumlah korporasi telah bekerja sama dengan LAZISMU untuk memberikan dukungan keuangan dan pelatihan keterampilan kepada UKM. UKM Indonesia juga telah meminta bantuan pemerintah untuk menjamin keberlanjutan proyek. Platform digital telah mengumpulkan UKM secara efektif dan memfasilitasi akses pasar mereka. UKM yang terdaftar di platform telah diakui oleh korporasi. Sudah waktunya bagi pemerintah untuk mempromosikan platform ini dan menyediakan dana untuk pemeliharaan dan perluasannya.

1. Kabupaten Pacitan

Temuan Wawancara dengan Para Pengusaha Perempuan

Profil: Latar Belakang Pendidikan dan Keluarga & Profil Bisnis

Responden pengusaha perempuan Pacitan berusia antara 21 hingga 60 tahun. Mayoritas dari mereka menikah dengan satu sampai tiga anak. Dua responden menyelesaikan sekolah menengah, sedangkan mayoritas memiliki ijazah sekolah menengah atas atau gelar sarjana. Namun, latar belakang pendidikan mereka belum tentu menjadi faktor penentu yang mendasari sikap dan motivasi mereka.

Di Pacitan, usaha mikro yang dimiliki perempuan terutama bergerak di bidang makanan dan perdagangan eceran, termasuk kuliner, fesyen, serta seni dan kerajinan. Dalam hal kepemilikan usaha, sebagian besar badan usaha adalah milik perseorangan, meskipun ada yang milik keluarga dan ada juga yang bermitra. Meskipun sebagian besar bisnis ini baru beroperasi kurang dari sepuluh tahun, salah satu responden memulai lini bisnisnya sendiri pada tahun 1995 dan sejak itu mengubah toko asesorisnya menjadi butik fashion. Selain itu, sebagian besar perusahaan milik perempuan di Pacitan memiliki karyawan kurang dari sepuluh orang, dan sisanya merupakan kontraktor independen. Biasanya, mereka mempekerjakan warga lokal, pekerja magang, dan anggota keluarga. Jumlah waktu yang diperlukan untuk produksi bervariasi berdasarkan jenis barang dan jasa yang diproduksi. Misalnya, perusahaan makanan yang berspesialisasi dalam makanan ringan kering sering kali membutuhkan waktu hingga dua hari untuk memproduksi sementara pakaian siap pakai membutuhkan sekitar tiga hingga empat hari.

Pendapatan usaha kecil di Pacitan bervariasi antara Rp 2,50 juta hingga Rp 15 juta setiap bulannya. Ini bervariasi berdasarkan permintaan produk dan layanan musiman,

yang cenderung meningkat selama liburan, acara khusus, dan acara pasar. Sementara pendapatan beberapa perusahaan bergantung pada musiman produk atau layanan mereka, pendapatan perusahaan lain mencapai puncaknya saat klien membeli dalam jumlah besar.

Usaha kecil Pacitan menasar beragam pelanggan. Industri makanan rumahan dan perusahaan kuliner menargetkan pekerja kantoran, turis, dan konsumen umum. Sebaliknya, seorang pengusaha yang menjual barang-barang dapur dasar memprioritaskan pemasaran ke bisnis lain daripada penjualan langsung ke konsumen. Bisnis yang menyediakan layanan seperti salon dan persewaan mobil masing-masing memprioritaskan penjualan kepada kelompok perempuan dan turis. Sebagian besar usaha kecil membidik pelanggan lokal sebagai pembeli utamanya, namun ada juga yang mengeksport produknya ke kota lain seperti Yogyakarta, Surabaya, Jakarta, Solo, Riau, Batam.

Sebagian besar UKM Pacitan adalah anggota organisasi pemerintah dan pengusaha. Wirausahawan perempuan mengikuti organisasi berikut: Pusat Layanan Usaha Terpadu (PLUT), Sahabat UMKM, Rumah Kreatif BUMN, Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Dinas Tenaga Kerja, Berbagi Berkembang Bersama (BBB) masyarakat, dan Asosiasi Pangan Jawa Timur.

Motivasi, Harapan dan Tantangan dalam Menjalankan Usaha

Alasan ekonomi menginspirasi perempuan di Pacitan untuk berwirausaha. Mereka menciptakan bisnis untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi keluarga mereka selain untuk meningkatkan standar hidup mereka. Menjalankan bisnis telah membantu perempuan Pacitan untuk menyekolahkan anak-anak mereka ke perguruan tinggi dan membiayai kebutuhan keluarga mereka. Sementara beberapa pengusaha perempuan termotivasi oleh visi yang jelas tentang kesuksesan finansial, yang lain termotivasi terutama oleh keinginan untuk memiliki bisnis sendiri.

Sebagian besar perempuan di Pacitan telah memiliki pengalaman kerja di berbagai industri sebelum menjadi pengusaha. Misalnya, Inayah Ayu Sudarmi bekerja sebagai pedagang sayur dan karyawan koperasi sebelum membuka usaha kecil-kecilan (warung), sedangkan Sri Widayati bekerja sebagai penjahit dan penjual nasi sebelum menjadi pengusaha. Beberapa dari mereka juga memiliki beberapa perusahaan. Masalah kesehatan pribadi seperti kehamilan dan penyakit adalah salah satu alasan mengapa beberapa pengusaha perempuan memilih untuk meninggalkan bisnis mereka sebelumnya. Yang lain memutuskan untuk meninggalkan pekerjaan mereka setelah memiliki anak, sementara yang lain meninggalkan bisnis mereka sebelumnya karena keluhan pelanggan yang sering.

Salah satu tantangan utama bagi pengusaha perempuan Pacitan adalah ketidakmampuan untuk mengakses sumber daya karena kurangnya mobilitas pribadi dan perjalanan jarak jauh. Usaha perempuan di Pacitan sangat terpengaruh oleh kenaikan biaya komponen

dan sumber daya mentah yang semakin langka. Ini berarti bahwa beberapa perusahaan akan diminta untuk membebaskan biaya mereka kepada pelanggan mereka. Sementara beberapa perusahaan dapat memperoleh pasokan di Kabupaten Pacitan, yang lain harus pergi ke kota-kota terdekat seperti Magetan, Solo Yogyakarta dan bahkan Magelang untuk membeli bahan baku atau kebutuhan lainnya. Selain harus berkendara dalam jarak jauh, hambatan lain untuk mendapatkan sumber daya adalah kurangnya mobilitas pribadi.

“

Salah satu masalah utama saya adalah transportasi, terutama ketika saya perlu mendapatkan barang dari tempat tetangga seperti Madiun dan Yogyakarta. Saya perlu menggunakan truk pickup, yang saya tidak punya.

Yohana, (Pengusaha perempuan di Pacitan)

Meskipun pengusaha perempuan di Pacitan sudah memiliki keterampilan yang memadai, mereka seringkali berurusan dengan staf yang tidak terlatih dan berpengalaman. Beberapa bisnis juga mengalami tingkat pergantian karyawan yang tinggi. Menurut Eka Pujiastuti, seorang pemilik butik, mempekerjakan tenaga dengan latar belakang pendidikan dan pengalaman kerja sebelumnya sangatlah berat. Akibatnya, dia mempekerjakan orang-orang yang tidak memiliki pengalaman industri sebelumnya dan menghabiskan waktu berbulan-bulan untuk melatih mereka. Namun, banyak dari mereka hanya bekerja untuk memanfaatkan pelatihan dan kemudian berhenti begitu mereka mencapai tingkat yang lebih tinggi.

“

Mereka punya keinginan sendiri untuk mandiri, oleh karena itu wajar bagi saya jika orang keluar setelah dilatih.

Eka Pujiastuti, (Pemilik butik di Pacitan)

Selain itu, keterampilan karyawan yang buruk mengakibatkan penurunan produktivitas, biaya operasional yang lebih besar, dan waktu produksi yang lebih lambat. Tidak ada kelangkaan tenaga kerja; sebaliknya, ada kekurangan pekerja terampil. Ketika beberapa pengusaha perempuan menjadi lebih selektif, mereka mempekerjakan lebih sedikit karyawan dan lebih memilih untuk bekerja secara mandiri. Akibatnya, beberapa perempuan pengusaha memiliki beban kerja yang berat dan jam kerja yang lebih lama. Tantangan lainnya adalah integritas karyawan. Yohana menceritakan pengalamannya dengan karyawan yang mencuri uang.

Dalam hal akses pasar, beberapa pengusaha perempuan menghadapi tantangan yang

signifikan dalam memasarkan produknya. Salah satu alasannya adalah kurangnya kesadaran tentang bagaimana menggunakan teknologi seperti pasar online, yang membatasi potensi penjualan dan visibilitas produk. Alasan lainnya adalah karena sulitnya mengeksport produk.



Saya tidak mau menjual barang saya di toko retail karena jaraknya terlalu jauh.

Sri Widiyati, (Pengusaha perempuan di Pacitan)

Mahal untuk dibawa, berat, dan berbahaya.” Boga Lestari, juga dikenal sebagai Bogati, usaha kecil yang menjual tepung singkong modifikasi, adalah pengusaha lain yang menghadapi tantangan penjualan yang signifikan. Menurut Nining Faryaningsih, pemilik, rendahnya Antusiasme terhadap produk karena pelanggan kurang memahami dan familiar dengan produk, bahkan setelah bertahun-tahun melakukan pemasaran produk masih kesulitan menjual produknya.

Mayoritas pengusaha perempuan Pacitan tidak memandang persaingan sebagai ancaman yang signifikan. Kapasitas untuk membangun keunggulan kompetitif telah memungkinkan bisnis untuk mengembangkan ketahanan. Dwi misalnya, cukup percaya diri menjual barang dagangannya meski memiliki banyak pesaing; “Menyediakan dan mempertahankan kualitas produk yang hebat selalu menjadi perhatian utama kami, dan inilah yang membedakan kami dari para pesaing.”

Beberapa pengusaha perempuan di Pacitan memiliki kendala waktu terkait inisiatif pemantauan dan pelatihan bisnis. Ini karena mereka terus memikul sebagian besar kewajiban rumah tangga dan pengasuhan anak. Pipit Puspita Sari dari Warsan Mbak Pipit menyatakan,



Keluarga adalah tantangan utama saya. Selain mengurus orang tua dan anak, saya juga harus membersihkan rumah. Saya sulit fokus.

Pipit Puspita Sari, (Pengusaha perempuan di Warsan)

Namun, bukan berarti, bahwa perempuan di Pacitan memiliki kewenangan yang terbatas atas usahanya.

Pengusaha perempuan di Pacitan menerima banyak keluhan karena kualitas produk yang buruk dan pemberian layanan yang tidak memadai. Meski demikian, pengusaha perempuan

Pacitan terlihat kompeten dan sudah memiliki cara untuk menyelesaikan masalah pelanggan. Inayah menyatakan. "Saya sering menerima banyak pesanan dari acara-acara seperti car free day. Salah satu karyawan saya bertugas memasak saat itu, dan hasilnya mengecewakan. Saya menerima beberapa keluhan pelanggan, meminta maaf kepada mereka, dan kemudian memberi tahu rekan kerja saya tentang masalah ini. Setelah itu, dia memperbaiki masakannya, dan saya memuji dia untuk itu.

Pengusaha perempuan Pacitan memiliki strategi ekspansi yang berbeda. Salah satu tujuannya adalah untuk meningkatkan penetrasi pasar mereka dengan mendistribusikan produk mereka ke pengecer atau dengan membuka toko baru.



Awalnya bisnis saya akan fokus pada pasar lokal yaitu kabupaten Sragen di Jawa Tengah. Untuk saat ini strategi saya adalah mendistribusikan produk ke peritel lokal Alfamart dan Indomaret.

Dwi Pujiastuti, (Pengusaha perempuan di Warsan)

Langkah selanjutnya adalah go global dengan berpartisipasi dalam acara pasar internasional. Untuk membawa produknya ke tingkat berikutnya, dia berencana untuk meningkatkan kualitas kemasannya. Dia menyatakan, "Saya ingin menggunakan kemasan yang lebih tahan lama agar lebih mudah dibawa oleh semua orang." Yohana Ilisafira, di sisi lain tangan, sedang mempertimbangkan untuk membuka toko aksesoris baru yang berdekatan dengan salonnya. Mimpi Nining Faryaningsih adalah membangun toko serba ada termasuk pabrik pengolahan akar toro, toko roti dan makanan ringan. Dia berencana untuk bekerja sama dengan sektor komersial untuk mengembangkan branding strategi

Sementara Dwi dan Yohana fokus pada perluasan pasar, Eka Pujiastuti dan Inayah Ayu Sudarmi memutuskan untuk meningkatkan profitabilitas dan penjualan dengan melakukan diversifikasi dan inovasi lini produk mereka. Eka Pujiastuti bermaksud memperkenalkan apparel baru. Inayah, sebaliknya, berniat menambah menu baru di warungnya dan mengikuti kelas kuliner untuk meningkatkan kualitas makanannya. Sri Widayati berencana membeli peralatan baru untuk meningkatkan produktivitas dan memperbaiki pengelolaan limbah. Begitu pula dengan rencana Nining berinvestasi di rumah jemur.

Akses Pembiayaan

Mayoritas pengusaha perempuan Pacitan memulai usahanya dengan tabungan pribadi. Ketika perusahaan mereka tumbuh, mereka cenderung mengandalkan pinjaman pribadi dari anggota keluarga lain, seperti pasangan, orang tua, atau saudara kandung mereka, daripada lembaga keuangan formal. Usaha dengan kebutuhan modal lebih besar menerima

pinjaman mikro dari koperasi, sementara yang lain menerima pinjaman KUR dari BRI, bank milik negara dengan cabang setingkat desa. Rina Setyani, pemilik Raya Rent Car, awalnya kesulitan mendapatkan pinjaman bank. Tapi dia bisa memperluas bisnisnya dengan bantuan pinjaman bank dan sekarang asetnya termasuk enam kendaraan multi guna Toyota Avanza dan Isuzu Elf. Berbeda dengan masa-masa awal, kini ia dapat dengan mudah mendapatkan pinjaman bank melalui kenyamanan konselnya.

Yohana IIsafira, pemilik Yoa Beauty Salon, telah memanfaatkan pinjaman bank untuk renovasi dan pembelian perlengkapan salon. Namun untuk mendapatkan pinjaman bank diperlukan agunan berupa BPKB (Surat Kepemilikan Mobil) dan sertifikat tanah/rumah selain persetujuan suami. Terlepas dari kenyataan bahwa perempuan sudah memiliki agunan dan persetujuan suami mereka, bank masih lamban dalam menyelesaikan aplikasi pinjaman mereka. Karenanya, Nur lebih memilih untuk mendapatkan pinjaman dari koperasi karena proses pengajuannya tidak terlalu rumit. Karena koperasi tidak melakukan survei sebelum persetujuan kredit, dia dapat memperoleh pinjaman lebih cepat. Inayah Ayu Sudarmi, pemilik warung makan, mengungkapkan keenggannya meminjam uang kepada rentenir karena bunganya yang selangit dan jangka waktu pengembalian yang pendek.



Kalau pinjam uang 1 juta rupiah ke rentenir, hanya mendapat 900 ribu rupiah dan harus mengembalikan 130 ribu rupiah per minggu selama 12 minggu. Gila!.

Inayah, (Pemilik warung makan)

Beberapa pemilik bisnis perempuan masih ragu-ragu untuk mendapatkan uang dari lembaga perbankan tradisional. Sri Widayati, pemilik Tahu Tuna Pacitan, pernah ditawarkan pinjaman KUR Rp 5 juta dari BRI untuk mengembangkan usahanya. Namun, dia menolak tawaran tersebut karena khawatir dia tidak akan dapat mengembalikan pinjaman ketika bisnis melambat. Nining Faryaningsih, yang mewarisi bisnis keluarga yang memproduksi tepung akar talas dan produk makanan berbahan dasar singkong lainnya lebih memilih pinjaman lunak dari BUMDES (Badan Usaha Milik Desa) karena lebih mudah diakses.

Kesimpulannya, kekurangan modal tetap menjadi perhatian utama pengusaha perempuan Pacitan tertentu. Ini telah melarang perusahaan mereka untuk berkembang dan tumbuh secara konsisten. Meskipun sebagian besar perempuan pengusaha di Pacitan memiliki akses ke pinjaman resmi, namun mereka tidak mau meminjam dari bank karena kurang yakin akan kemampuan mereka untuk membayar kembali. Selain itu, sementara perusahaan mereka

masih dalam masa pertumbuhan, pinjaman pribadi dari anggota keluarga masih disukai di atas pinjaman dari lembaga keuangan yang sudah mapan. Ketika perusahaan mereka terus berkembang, mereka mulai percaya diri untuk meminjam dari lembaga formal.

Pemanfaatan Teknologi

Seperti halnya sebagian besar usaha kecil, sebagian besar pengusaha perempuan di Pacitan masih mengandalkan peralatan manual, terutama pada industri makanan rumahan. Namun, ada bisnis yang menggunakan teknologi sederhana seperti penyegel vakum dan penyegel panas untuk kemasan makanan. Rumini menggunakan pengaduk tanah liat, roda tembikar, dan tempat pembakaran untuk produksi bisnis kerajinan tanah liatnya. Salah satu alasan mengapa sebagian besar perusahaan kecil di Pacitan masih mengandalkan proses manual adalah tingginya biaya investasi peralatan baru.

Meski belum ada teknologi canggih untuk memproduksi komoditas, ada pengusaha perempuan yang menggunakan Whatsapp, Facebook, Instagram, dan *marketplace online* seperti Shopee dan Tokopedia. Beberapa bisnis ini juga mengiklankan produk mereka di situs web pemerintah daerah untuk UKM. Tri Wahyuni, pemilik Larissa Boutique House, menyatakan memiliki akun BisnisKu, sebuah aplikasi online yang dikembangkan untuk membantu bisnis lokal muncul di mesin pencari Google. Salah satu responden yang mengoperasikan salon kecantikan menyatakan bahwa dia membutuhkan aplikasi pembukuan untuk mencegah penipuan staf dan menjaga transparansi dan akurasi keuangan. Meskipun mayoritas pengusaha perempuan telah mendapatkan manfaat dari platform online, seorang pengusaha perempuan tidak dapat meningkatkan kesadaran akan produknya karena dia tidak memahami cara memanfaatkan teknologi tersebut. Hanya beberapa perusahaan di Pacitan yang telah menerima hibah peralatan dan bantuan dari dinas pemerintah seperti: Dinas Masyarakat dan Desa (Dinas Pemberdayaan Masyarakat Desa) dan Dinas Perindustrian dan Perdagangan (Dinas Pemberdayaan Masyarakat Desa) dan (Dinas Perindustrian dan Perdagangan).

Program Pemberdayaan Ekonomi dan Manfaatnya

Dinas Koperasi dan UKM, Perdagangan dan Perindustrian, Dinas Tenaga Kerja, Direktorat Pemberdayaan Pengawasan Ketenagakerjaan (DPMD), dan Direktorat Pangan adalah contoh lembaga pemerintah yang memberikan kemudahan dan membantu usaha mikro. Bantuan meliputi program pelatihan kejuruan, pembiayaan, dan subsidi peralatan. Yohana Elsafira, peserta yang memiliki salon, mendapatkan pelatihan vokasi selama satu bulan dari Balai Latihan Kerja (BLK), sedangkan Rumini mendapatkan pinjaman usaha sebesar Rp 25 juta. Rumini mencatat, Pemda Surabaya, Malang, dan Sidoarjo sudah berkali-kali menganugerahkan lapak bazar.

Pendorong Utama Keberhasilan Bisnis

Berdasarkan hasil penelitian ini terdapat beberapa faktor pendorong utama keberhasilan usaha antara lain seperti modal, teknologi dan keterampilan.

Modal sangat penting untuk kelangsungan usaha. Modal memungkinkan bisnis memperoleh peralatan baru, aset tambahan, bahan mentah, dan keperluan lain untuk operasi. Kurangnya modal akan menghambat ekspansi dan pertumbuhan bisnis. Misalnya, Inayah Ayu Sudarmi mengatakan bahwa dia kekurangan uang untuk membeli peralatan baru dan akibatnya dia tidak dapat berinvestasi untuk pengembangan produk.

Akses ke pasar yang lebih luas juga memungkinkan bisnis untuk menjangkau dan meningkatkan potensi menjual produk dan layanan kepada pelanggan. Memang, pemerintah dan CSO memiliki peran penting untuk mendukung usaha kecil di Pacitan untuk mengakses pasar yang lebih luas seperti melalui program kewirausahaan dan pemanfaatan teknologi.

Bisnis dengan teknologi yang memadai mampu mengurangi waktu produksi dan meningkatkan output. Dimanfaatkan dengan tepat, otomatisasi bisnis dapat menghilangkan kesalahan dan mengurangi biaya produksi. Yohana Elsafira membeli peralatan tambahan untuk salonnya, memungkinkan salonnya menampung lebih banyak pelanggan.

Kombinasi keterampilan dan pengalaman pengusaha dan karyawan juga penting untuk keberhasilan bisnis. Hal ini penting untuk membantu bisnis dalam memproduksi barang dan jasa berkualitas tinggi, yang pada gilirannya akan meningkatkan reputasi mereka dan mendapatkan kepercayaan pelanggan. Sri Widayati, misalnya, tidak akan pernah mengorbankan kualitas meski harus membeli bahan yang mahal. Sri yakin dengan melakukan hal tersebut akan mampu meningkatkan kepuasan pelanggan dan meningkatkan penjualan dengan memanfaatkan teknologi.

Kesuksesan wirausaha berkorelasi langsung dengan karakteristik seperti kesabaran, disiplin, kerja keras, ketekunan, rasa ingin tahu, dan semangat.

“ Saya ingat perjuangan saya ketika bisnis saya menurun dan sekarang berkembang pesat, saya tidak bisa menyerah begitu saja seperti sebelumnya.

Yohana Elsafira, (Pemilik salon di Pacitan)

Beberapa pengusaha perempuan Pacitan menyadari pentingnya refleksi diri, yang membantu mereka mengembangkan pemahaman yang lebih dalam tentang kualitas dan hasrat mereka sendiri. Begitu juga dengan Dwi Pujiastuti yang memiliki rasa ingin tahu yang tak terpuaskan untuk inovasi. Karena passion dan ketertarikannya pada bisnis, nampaknya ia selalu ingin berinovasi. Dwi percaya bahwa inovasi merupakan hal mendasar bagi bisnis

untuk memastikan kemampuan beradaptasi dan daya saing perusahaannya. Dia percaya bahwa bisnisnya akan dapat berkembang meskipun beroperasi di lingkungan yang sangat kompetitif karena dia memiliki keterampilan yang diperlukan dan kemampuan untuk berinovasi.

Pengusaha perempuan di Pacitan setuju bahwa dukungan moral dari keluarga berpengaruh positif terhadap kepercayaan bisnis mereka.

“

Suami saya telah menjadi sumber inspirasi yang luar biasa bagi saya.

Yohana Ilsaifira, (Pemilik salon di Pacitan)

Menurut Yohana Ilsaifira, suaminya selalu berusaha membujuk orang lain untuk berinovasi. Senada dengan Rina Setyani mengatakan:

“

Saya dan suami hanya mengurus bisnis, jadi kami sangat bergantung satu sama lain.

Rina Setyani, (Pemilik usaha sewa mobil raya)

Temuan dari Wawancara dengan OMS, Bank, dan Lembaga Pemerintahan

Profil Lembaga

Instansi berikut diwawancarai untuk penelitian ini: Sekretaris Desa Sukoharjo, Dinas UMKM, Pusat Bisnis Terpadu UKM (PLUT), cabang komunitas UKM nasional Sahabat UMKM di Pacitan, cabang Bank Jatim di Pacitan, dan RKB (Rumah Kreativitas) dibiayai oleh BUMN.

UKM adalah pelaku penting di sektor informal dan dengan demikian mereka berkontribusi terhadap ekonomi lokal dan nasional. Pemerintah mengoperasikan berbagai program untuk mendukung dan memberdayakan usaha kecil dan menengah. Misalnya, Kementerian Koperasi dan UKM sedang mengatur upaya peningkatan usaha kecil dan menengah melalui Badan UKM yang berbasis di provinsi dan kota/daerah. Badan UKM Kabupaten Pacitan tidak hanya terlibat dalam memperluas pasar lokal untuk UKM, tetapi juga dalam membina sinergi antara koperasi dan Badan Usaha Berbasis Desa (BUMDES). Badan ini mengelola PLUT sebagai pusat bisnis terpadu yang memberikan pendampingan dan konsultasi pengembangan usaha UKM.

PLUT didirikan pada tahun 2013 sebagai bagian dari program yang dikelola oleh Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah. PLUT menjadi organisasi independen pada tahun 2020 dan memutuskan semua hubungan dengan lembaga pemerintah. PLUT menyediakan

jenis dukungan berikut:

1. Sumber daya manusia: meningkatkan kapasitas melalui pelatihan
2. Produksi: Dukungan untuk kontrol kualitas dan peningkatan kapasitas untuk pengemasan dan branding
3. Kelembagaan: Dukungan kepatuhan hukum untuk pendaftaran usaha
4. Keuangan: memberikan bantuan untuk meningkatkan literasi keuangan, keterampilan pembukuan dengan memperkenalkan solusi keuangan digital
5. Pemasaran: memberikan dukungan pasar offline dan online

Sahabat UMKM telah memposisikan dirinya sebagai platform berbagi untuk UKM. Ini melakukan pelatihan dan pengembangan bisnis untuk mengatasi berbagai tantangan yang dihadapi oleh UKM seperti literasi digital. Sahabat UMKM juga menghubungkan UKM melalui platform digital dengan pemerintah dan swasta untuk meningkatkan daya saing dan memperluas jaringan mereka.

Di desa Sukoharjo, Pacitan terdapat lebih dari 15 industri rumah tangga mulai dari makanan (tahu tuna, kerupuk asin, keripik singkong, permen beras ketan, pisang manis) hingga kerajinan batik. Usaha mikro ini sebagian besar dimiliki dan dikelola oleh perempuan karena sebagian besar laki-laki di desa adalah petani atau bekerja di kota untuk mendapatkan penghasilan yang lebih baik. Mahpud yang menjabat sebagai sekretaris desa sejak 2018 ini mengaku desa memiliki keterbatasan sumber daya untuk mendukung UKM dan harus mengandalkan dana dari dinas kabupaten. Aparat desa bekerja sama dengan pemangku kepentingan terkait lainnya termasuk LSM dan sektor swasta untuk meningkatkan usaha kecil dan mikro.

Di tingkat kabupaten, Pacitan memiliki fasilitas yang disebut Rumah Kreativitas (RKH) untuk pelatihan dan peningkatan kapasitas UKM dan didanai oleh Perusahaan Listrik Negara, PLN. PLN juga membangun fasilitas serupa di Kabupaten Sumenep dan Blitar di Jawa Timur. Karena program ini bertujuan untuk menciptakan lapangan kerja bagi perempuan yang terutama terlibat dalam pekerjaan rumah tangga, mayoritas penerima manfaat adalah usaha milik perempuan. Selain itu, RKB menawarkan program untuk membantu mantan pekerja migran membuka usaha mereka sendiri.

Bank Jatim adalah bank daerah yang berbasis di Jawa Timur. Awalnya, tanggung jawab mereka adalah mencairkan anggaran pemerintah daerah, termasuk gaji untuk peralatan pemerintah dan pembayaran untuk program-program yang didanai pemerintah. Ketika pemerintah pusat meluncurkan Program Kredit Rakyat (KUR) pada tahun 2010, Bank Jatim memperluas pasarnya dengan menyertakan UKM. Namun program ini tidak lagi ditawarkan. Sebagai gantinya, mereka menawarkan produk pinjaman berbunga rendah bernama Kredit Pundi Kencana dengan tingkat bunga tahunan 13% dan kredit mikro dengan tingkat

bunga tahunan 12%. Bank Jatim juga memiliki kesepakatan dengan Badan Koperasi untuk menyalurkan pinjaman lunak sebagai bagian dari program Lembaga Pengelola Dana Bergulir untuk usaha mikro dengan suku bunga serendah 10% per tahun. Pinjaman ini ditujukan untuk usaha yang sangat kecil seperti pedagang kaki lima. Mereka mengiklankan program kredit UKM melalui pamflet, website, dan televisi lokal.

Program Pemberdayaan Ekonomi untuk Mendukung UKM Perempuan

Menurut Eny Setyowati dari Dinas UKM Kabupaten Pacitan, sebagian besar dari 23.000 usaha kecil dan mikro yang tersebar di 18 sektor dimiliki atau dipimpin oleh perempuan yang sebagian besar merupakan industri rumah tangga. Namun, tidak semua program pemberdayaan usaha ini berada di bawah Dinas UKM, terutama usaha yang terkait dengan sektor seperti pertanian atau manufaktur.

Badan UKM Pacitan bekerja sama dengan pihak lain untuk meningkatkan program pemberdayaan ekonomi perempuan pemerintah. Mereka aktif tidak hanya di tingkat desa dengan BUMDES, tetapi Badan juga bekerja sama dengan program CSO seperti USAID-KOMPAK, lembaga keuangan, koperasi (KOPWAN/Koperasi Wanita) dan bank (Bank Jatim). Sejak tahun 2003, Pemerintah Kabupaten Pacitan telah memberikan fasilitas kredit kepada usaha mikro berupa dana bergulir yang disalurkan oleh Bank Jatim. UKM menerima pinjaman lunak dengan tingkat bunga 5% per tahun dan masa tenggang empat bulan. Meski tidak dirancang khusus untuk pelatihan UKM, Balai Latihan Kerja (BLK) Pacitan menawarkan beberapa program yang disesuaikan dengan keterampilan yang dibutuhkan oleh UKM.

Dinas UKM Pacitan juga meluncurkan program Jaringan Pengusaha Muda Mandiri (JAWARA) dan Jaringan Pengusaha Muda Pacitan (JAPRI) untuk membina wirausaha muda. Untuk mendukung UKM, mereka menciptakan sinergi antara berbagai BUMDES dan koperasi perempuan di tingkat desa bekerja sama dengan KOMPAK USAID. Mereka memberikan pendampingan untuk meningkatkan kapasitas pemilik UKM untuk mengembangkan bisnis mereka dengan memperluas pasar mereka, membuat cetak biru bisnis, dan menerapkan manajemen keuangan. Peran Badan UKM adalah memfasilitasi dan menjamin kemitraan melalui Memorandum of Understanding (MoU). "Misalnya dengan Bogati, produk tepung singkong, kami bekerjasama dengan BUMDES untuk penyediaan bahan bakunya, sedangkan KOPWAN menangani proses produksinya," jelas Eny Setyowati.

Jika Badan UKM fokus memfasilitasi usaha di tingkat desa, PLUT berkonsentrasi pada usaha mikro di tingkat kabupaten. Bisnis menengah, di sisi lain, berada di bawah otoritas provinsi. PLUT juga berperan penting dalam menghubungkan UKM dengan fasilitas pembiayaan dan meningkatkan akses mereka ke sumber permodalan. Mereka menggunakan strategi bottom-up untuk memastikan bahwa start-up dapat memanfaatkan kemudahan akses modal sebesar Rp 1-2 juta dalam bentuk pinjaman atau hibah tanpa bunga.

Ada berbagai sumber dana berbunga rendah, antara lain dana bergulir dari APBD dan dana CSR hingga Rp 40 juta untuk UKM dan Rp 200 juta dari koperasi. PLUT mengarahkan pelaku usaha yang telah mengumpulkan aset dan memiliki agunan untuk mengajukan program KUR pemerintah atau pinjaman konvensional untuk kredit hingga Rp 500 juta. PLUT telah melakukan studi kelayakan di 12 kecamatan dan desa di Pacitan, untuk memastikan pemerataan dana bergulir.

Akses ke pasar tetap menjadi hambatan yang signifikan bagi perempuan pengusaha. Selain mendukung pemasaran offline melalui pameran dan kunjungan tamu, PLUT berupaya memperluas penetrasi pasar dengan menggunakan platform digital. Mereka mendorong usaha kecil dan menengah untuk menggunakan pasar online seperti Shopee dan Tokopedia untuk mengakses klien online. PLUT mempromosikan penggunaan teknologi digital tidak hanya untuk tujuan pemasaran, tetapi juga untuk akuntansi. Alih-alih mencatat semua transaksi secara manual, UKM diajarkan untuk memanfaatkan aplikasi digital. Meskipun sebagian besar usaha kecil berbasis rumahan, proses pembuatannya masih manual atau hanya menggunakan teknologi sederhana, seperti alat pemotong, pengaduk, dan penyegel kemasan.

PLUT membekali UKM dengan peningkatan kapasitas dalam pembukuan, pengepakan, dan produksi, serta pendidikan tentang hak cipta produk dan hukum bisnis. Mereka juga berupaya memecahkan masalah sampah dengan mengedukasi UKM untuk mendaur ulang dan menggunakan kembali sampah mereka. Beberapa produsen kerajinan, misalnya, mendapatkan bahannya dari pabrik kayu lapis lokal, dan produsen tahu menjual sisa kedelai sebagai pakan sapi. PLUT juga membantu UKM mengembangkan prosedur operasi standar (SOP), khususnya untuk barang makanan. "Kami mengajarkan kepada usaha kecil tentang standar kebersihan dan keamanan makanan. Misalnya menggunakan sarung tangan saat menangani bahan makanan dan memastikan kemasannya aman," jelas Abdul Basir dari PLUT Pacitan. Menurut Basir, PLUT mengadakan sharing session setiap bulan bagi para anggotanya untuk memantau keberhasilan usaha atau berkonsultasi atas kendala yang mereka alami.

RKB tidak hanya mendukung UKM dalam bentuk pelatihan dan peningkatan kapasitas tetapi juga memberikan akses permodalan dalam bentuk pinjaman lunak yang fleksibel yang dapat dikembalikan dalam bentuk barang. RKB juga berencana memberikan dukungan berupa bantuan alat produksi bagi UKM. Alat-alat ini hanya dapat diakses oleh sekelompok UKM dan bukan oleh individu. RKB telah menghubungkan semua produk UKM di situs mereka dengan pasar online seperti blanja.com, Shopee, Tokopedia dan Bukalapak yang berarti akses pasar yang lebih besar. Salah satu program yang tertunda adalah menghubungkan UKM dengan pembeli mereka melalui bazaar dan pameran yang akan diselenggarakan bekerja sama dengan PLN Surabaya. Meski taktik pemasaran offline dinilai efektif terutama

untuk makanan dan kerajinan, kemasan produk UKM perlu ditingkatkan agar bisa bersaing dengan produk komersial lain yang ada di pasaran.

Semua UKM binaan RKB diwajibkan untuk menghadiri empat sesi konsultasi, dan staf RKB akan dapat diakses setiap hari untuk membahas solusi atas setiap tantangan yang dihadapi oleh UKM. Ketika sebuah bisnis mengalami kesulitan mendapatkan bahan produksi, RKB akan menyelidiki apakah ada kemungkinan yang lebih murah di luar kota dan apakah mungkin untuk membeli barang dalam jumlah yang lebih besar.

Sebelum memberikan pelatihan, RKB akan menentukan kebutuhan anggotanya. Peserta memiliki pilihan untuk mengusulkan tema untuk pelatihan atau memilih salah satu dari daftar tema. RKB Pacitan pernah memberikan pelatihan merajut, dilanjutkan dengan pelatihan ekspor-impor untuk memperluas potensi produk rajutan di pasar global. Pelatihan pemasaran digital, bagaimanapun, adalah wajib setidaknya sebulan sekali. Peserta UKM dalam pelatihan pemasaran digital diharuskan menginstal Google Bisnis di smartphone mereka sebagai upaya untuk memperluas basis konsumen mereka dalam ekosistem digital. Mayoritas UKM tidak memiliki toko fisik untuk memajang dagangannya sehingga platform online menjadi pusat penjualan produk mereka.

RKB juga menyediakan layanan pemantauan, pendampingan, dan penilaian online untuk UKM yang dipimpin perempuan yang terdaftar di portal online mereka. Kemajuan mereka dilacak secara real time. Namun, beberapa tantangan terus menghantui usaha kecil di Pacitan, seperti kekurangan bahan baku, branding dan kemasan yang mahal, serta pemasaran.

Bank Jatim tidak memiliki program pinjaman khusus yang ditujukan untuk kelompok perempuan. Meski demikian, menurut Ero Medhian dari Bank Jatim Pacitan, kreditor perempuan lebih diutamakan karena disiplin dalam mengembalikan pinjaman tepat waktu. Namun, hanya satu dari setiap sebelas pemohon kredit pada Februari 2020 adalah perempuan. Hal ini karena agunan untuk menjamin aplikasi kredit, harus atas nama pemohon yang lebih sering laki-laki.

Faktor Penghambat dan Pendorong Keberhasilan Pemberdayaan Ekonomi Perempuan

Menurut Ria Badriyah dari UMKM Indonesia, dua atribut terpenting yang dibutuhkan untuk menjadi wirausaha adalah kemauan dan kepercayaan diri. Ketika seorang perempuan memulai bisnis, dia tidak membutuhkan modal dalam jumlah besar. Dia bisa mulai dari awal, memanfaatkan sumber daya apa pun yang dia miliki di rumah.

“

Misalnya, kalau perempuan punya blender, dia bisa jualan jus di Alun-alun Kabupaten. Dia hanya butuh air, buah, dan gula.

Ria Badriyah, (UMK Indonesia)

Pemerintah dan LSM menawarkan berbagai jenis bantuan untuk memberdayakan usaha perempuan. “Karena Pacitan adalah kota kecil, hampir semua UKM mendapat pembinaan dari berbagai instansi pemerintah kabupaten.” Sayangnya, pembinaan sering dilakukan demi implementasi program, dengan sedikit pertimbangan untuk kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka panjang. Langkah selanjutnya setelah pelatihan bagi pengusaha perempuan lebih penting daripada program itu sendiri.

“

Kita tidak bisa begitu saja mengambil sampel kasus yang berhasil dan membuang sisanya.

Ria Badriyah, (UMKM Indonesia)

Sebelum tahun 2017, Eny Setyowati dari Dinas UKM Kabupaten Pacitan mencatat bahwa kurangnya koordinasi dan evaluasi menyebabkan program pemberdayaan tidak tepat sasaran, terutama ketika program dirancang dari atas ke bawah. Sebagai contoh, Kementerian Koperasi dan UKM menyelenggarakan pelatihan pembuatan sepatu di Pacitan, padahal industri pembuatan sepatu sebagian besar berbasis di Magetan. Karena Pacitan tidak memiliki bahan baku yang diperlukan, keterampilan, instrumen, dan dana tidak dapat digunakan secara efektif. Ia juga mengakui, karena keterbatasan sumber daya, hanya segelintir orang yang dapat menikmati program pemberdayaan pemerintah saat itu. Ini adalah salah satu alasan utama mengapa pemerintah saat ini berfokus pada menghubungkan bisnis ke pasar. Pendekatan semacam itu bertujuan untuk memastikan keberlanjutan bisnis. Menurut Eny Setyowati, jika ingin bisnis berkelanjutan, dukungan pemerintah terhadap UKM harus mencakup regulasi, pengembangan keterampilan, dan permodalan.

Sebagai pejabat pemerintah daerah, Eny juga melihat pentingnya teknologi dalam pemberdayaan UKM. Dia berpendapat bahwa, mengingat keadaan bisnis lokal saat ini, menurutnya, peningkatan yang signifikan diperlukan untuk mengembangkan keterampilan dan kapasitas untuk mengoperasikan bisnis, termasuk berinovasi dengan teknologi terbaru. Ia memandang UKM sebagai siklus bisnis lengkap yang terdiri dari produksi, pemasaran,

promosi, dan distribusi. Konsekuensinya, setiap program pemberdayaan harus mampu mengintegrasikan semua proses tersebut. Eny berharap PLUT dapat menjadi ruang di mana UKM dapat berkembang bersama, tidak hanya dengan meningkatkan kapasitasnya, tetapi juga dengan memanfaatkannya sebagai galeri untuk memajang produknya.

SDemikian pula, Abdul Basir dari PLUT Pacitan mengakui bahwa mayoritas UKM di Pacitan kurang memiliki keterampilan yang diperlukan untuk beralih ke teknologi baru, sehingga pendampingan dan pembinaan menjadi sangat penting. Ia menyadari hanya enam puluh persen UKM yang tergabung dalam PLUT mampu memanfaatkan teknologi untuk pemasaran dan promosi melalui platform digital dari marketplace seperti Shopee dan Tokopedia atau bahkan media sosial seperti Facebook dan Instagram. Hal ini terutama disebabkan oleh fakta bahwa banyak dari pengusaha perempuan ini bukanlah penduduk asli digital dan tidak terbiasa dengan teknologi. Selain itu, mereka sudah disibukkan dengan keluarga dan bisnisnya, karena mereka bertanggung jawab penuh untuk produksi dan distribusi, sehingga tidak memiliki waktu untuk belajar atau menggunakan teknologi untuk mengembangkan bisnisnya.

Abdul juga mengamati bahwa perempuan pedesaan dengan latar belakang pendidikan rendah kurang tertarik untuk mendapatkan kredit, terutama dari lembaga keuangan formal. Perempuan biasanya puas dengan situasi mereka saat ini dan kurang bersedia mengambil risiko untuk memajukan bisnis mereka, meskipun hal itu dapat menghasilkan peluang yang lebih besar. PLUT telah memosisikan diri sebagai mentor yang menghubungkan UKM dengan bank untuk mendapatkan tambahan modal untuk mendanai rencana bisnis mereka. PLUT, bagaimanapun, dengan hanya lima karyawan tidak dapat menjangkau 13.000 UKM di Pacitan, terutama dalam mempersiapkan UKM untuk studi kelayakan sebagai bagian dari penilaian kredit bank. Usaha mikro dan kecil sering kesulitan untuk memenuhi persyaratan bank karena kurangnya dokumen hukum dan/atau agunan. "Namun, pada tingkat pribadi, disiplin, konsistensi, dan kreativitas telah menjadi pendorong kesuksesan utama bagi para pengusaha". Pungkas Abdul.

Program pemberdayaan perempuan RKB Pacitan juga ditujukan untuk UKM dan mantan pekerja migran. Program ini memiliki kegiatan yang beragam seperti pelatihan dan pendampingan usaha. Tantangan untuk program pelatihan yang diselenggarakan oleh RKB Pacitan yakni kurangnya peserta dan kurangnya antusiasme peserta untuk berpartisipasi aktif dalam pelatihan. Untuk mengumpulkan lebih banyak peserta, Rinawati dari RKB Pacitan menyebutkan bahwa pelatihan sebaiknya tidak diadakan pada akhir pekan atau hari libur ketika wisatawan lokal menempati area publik yang berarti peluang penjualan bagi banyak usaha kecil. Selain itu kendala untuk menjangkau mantan pekerja migran adalah anggapan bahwa mantan pekerja migran memiliki aset dan tabungan dari kiriman uang mereka, sehingga tidak perlu membuka usaha.

Keberhasilan program pemberdayaan ekonomi perempuan juga terhambat oleh kendala kelembagaan. Ego sektoral antara lembaga pemerintah dan sektor swasta membatasi upaya kolaborasi. Rinawati mengatakan, RKB kesulitan bekerja sama dengan pemerintah daerah. “Kami pergi ke Badan Koperasi dan diminta untuk bergabung dengan PLUT. Kami ingin mendukung pemerintah dengan sumber daya yang kami miliki, tetapi kami juga memiliki fasilitas dan anggaran sendiri sehingga kami tidak dapat mengintegrasikan program kami dengan PLUT. Badan usaha milik negara wajib membangun RKB, jadi kami ingin menonjol dan terlihat.”

Selain itu, Ero Medhian dari Bank Jatim Pacitan menemukan bahwa UKM di Pacitan bukanlah pengelola keuangan yang disiplin. “Kita harus mendidik masyarakat bahwa ketika mereka mengambil pinjaman, mereka hanya boleh menggunakannya untuk keperluan bisnis dan menghindari penggunaan uang untuk keperluan pribadi, seperti membayar pendidikan anak-anak mereka,” imbaunya. Selain itu, ia menemukan bahwa sejumlah kecil debitur menunda pembayaran kredit karena kebutuhan pribadi. Agar UKM mampu mengelola keuangannya dengan bijak, menurutnya pelatihan pengelolaan keuangan sangat penting.



C. Kabupaten Magetan

Temuan Wawancara dengan Pengusaha Perempuan

Profil: Latar Belakang Pendidikan dan Keluarga

Menurut data lapangan, perempuan pengusaha di Kabupaten Magetan berusia antara 30 sampai 55 tahun dan memiliki. Setiap responden memiliki keluarga. Jumlah keturunannya berkisar antara satu sampai empat, namun ada juga yang tidak memiliki anak. Lima

responden memiliki gelar Sarjana Seni (S1) dengan tingkat responden lainnya berkisar dari sekolah dasar sampai dengan sekolah kejuruan. Mayoritas responden penelitian ini menjalankan usaha di bidang kuliner, artisanal, dan industri jasa kesehatan. Beberapa perusahaan mereka didirikan pada tahun 2019, sementara yang lain pada tahun 2003. Beberapa bisnis mereka diluncurkan pada tahun 2019, sementara yang lain diluncurkan pada tahun 2003. Sebagian besar bisnis dimiliki sendiri atau milik keluarga, tetapi beberapa bisnis juga tampak dikelola secara kolaboratif dengan masyarakat. Pada tahap awal pengembangan usaha, anggota keluarga aktif. Di bidang kuliner, penelitian ini menemukan bahwa resep keluarga yang digunakan sudah turun temurun. Pasangan dan keturunan sering terlibat dalam manajemen keuangan dan operasi bisnis lainnya. Meskipun ada dukungan keluarga untuk bisnis tersebut, mereka tetap diharapkan untuk mengurus urusan rumah tangga. Dalam banyak kasus, pengusaha perempuan harus merawat orang tua mereka atau jika ada anak kecil yang sakit mereka harus menghentikan produksi.

Motivasi, Harapan dan Tantangan dalam Menjalankan Bisnis

Beberapa pengusaha perempuan Magetan memulai usahanya dengan belajar secara otodidak. Aliffuanna Irnilasanti memulai usaha kerajinan batiknya dengan menonton video YouTube. Herlina Perwita Sari belajar membuat pola kerajinan kulit setelah melihat ayahnya. Perempuan lainnya mendapatkan pelatihan dan pendampingan dari pemerintah atau lembaga. Wahyuti mendapat pelatihan dari dinas pertanian Magetan untuk membuat manisan. Siti Aminah, mengikuti berbagai sesi pelatihan untuk memperoleh pengalaman dan pengetahuan pemasaran untuk produk usahanya. Lalu ada pengusaha perempuan yang memulai usahanya karena hobi. Terakhir, ada ibu-ibu yang memulai usaha karena harga bahan baku panen turun sehingga mereka memanfaatkan kesempatan untuk mengolahnya untuk menciptakan nilai yang lebih besar. Pendapatan bulanan berkisar antara ratusan ribu hingga puluhan juta rupiah.

Dalam beberapa kasus, *turnover* dipengaruhi oleh musim seperti beralih mengurus pertanian. Pebisnis harus memiliki karakter ulet, mau belajar dan tekun dalam mengelola usahanya. Pengembangan keterampilan sering kali merupakan hasil dari partisipasi dalam kegiatan dan program pelatihan yang disponsori pemerintah daerah. Komitmen untuk terus belajar sangat penting untuk bersaing dengan kompetisi.

Beberapa usaha di Magetan berhasil memperluas pasarnya hingga ke luar Jawa dan ada pula yang menembus pasar ekspor. UKM menggunakan berbagai strategi pemasaran; pemasaran dari mulut ke mulut, media sosial, konsinyasi produk di toko/warung kecil dan, penjualan produk di pasar tradisional. Namun, pemasaran melalui media sosial perlu ditingkatkan karena terbukti efektif untuk menarik konsumen.

Instansi pemerintah Magetan seperti industri, perdagangan, koperasi dan perikanan merupakan pendukung aktif UMKM. Beberapa jenis bantuan diberikan, antara lain;

perlengkapan usaha, pelatihan keterampilan, keuangan usaha/manajemen usaha dan dana hibah. Meskipun responden merasa ada sinergi antara instansi pemerintah dengan kebutuhan UMKM, namun persyaratan administrasi UMKM untuk mendapatkan mesin dinilai terlalu rumit. Begitu pula permintaan hibah dari lembaga koperasi terlalu lama. Dengan adanya hambatan tersebut tidak semua pelaku usaha dapat memanfaatkan program pemerintah.

Akses Keuangan

Mayoritas pemilik bisnis Magetan dapat mengakses hibah pemerintah dengan relatif mudah. Mendapatkan pinjaman KUR dan pinjaman dari lembaga keuangan lainnya mudah, asalkan pelamar memenuhi sejumlah kriteria. Beberapa bank menawarkan program KUR kepada perusahaan yang telah beroperasi setidaknya selama empat tahun. (BRI Magetan). Bank akan melakukan prosedur seleksi sebelum pencairan pinjaman diikuti dengan pengawasan berkala terhadap perusahaan, setelah pinjaman disetujui. Selama UKM tetap bertanggung jawab atas pelunasan pinjaman sesuai dengan kesepakatan, bank tidak akan mencampuri pengelolaan keuangan pelaku usaha. Hambatan utama untuk mendapatkan pinjaman adalah usia. Rata-rata pelaku usaha di Magetan berusia di atas 30 tahun, sedangkan batas usia untuk mengajukan pinjaman biasanya 30 tahun.

Pemanfaatan Teknologi

Agar berdaya saing, UMKM perlu memiliki peralatan yang up to date, baik itu dalam usaha kuliner, kerajinan batik maupun produksi sepatu. Untuk memasarkan produknya diperlukan literasi digital untuk memahami cara kerja internet. Namun ada beberapa pelaku usaha yang masih belum menggunakan internet untuk memasarkan produknya.

Akses ke Pasar

Strategi pemasaran yang digunakan pelaku usaha di Magetan cukup beragam, mulai dari cara tradisional seperti menitipkan produknya di warung/toko sekitar tempat tinggalnya, hingga cara yang lebih modern dalam menawarkannya melalui media sosial. Salah satu UKM dalam bisnis bubuk jahe juga menjual ke provinsi lain dan ke Hong Kong dan Eropa. Meski jaringan pemasaran sudah meluas ke negara lain, pelaku usaha di Magetan masih menghadapi beberapa kendala dalam mengakses pasar. Menembus pasar baru membutuhkan ketekunan dan modal. Meyakinkan konsumen tentang kualitas suatu produk dapat memakan waktu.

Terdapat perbedaan jenis bantuan yang diberikan oleh instansi di Magetan yang bersentuhan langsung dengan pelaku usaha. Di satu sisi hal ini bisa sangat positif dari segi jangkauan dukungan yang bisa diberikan, namun di sisi lain jika menyangkut pameran hal ini bisa menjadi penghambat pemasaran produk. Masing-masing instansi fokus pada pemasaran produk tertentu, Dinas Koperasi fokus pada produk makanan dan minuman; sedangkan

Departemen Perindustrian dan Perdagangan (Deperindag) akan mempromosikan batik dan kerajinan lainnya. Tidak apa-apa ketika departemen atau lembaga yang berbeda mensponsori sebuah pameran, tetapi dalam kasus Deperindag adalah sponsor tunggal misalnya mereka tidak akan memasarkan produk makanan dan minuman.

Manfaat Program Pemberdayaan Ekonomi

UKM aktif di beberapa organisasi diantaranya; Sahabat UMKM, Forum UMKM, Whatsapp group UMKM Magetan, Koperasi PKH, Pesantren Bisnis Indonesia, Kewirausahaan di Desa Pojok, Grup Ecoprint, Obras Magetan, Penjahit Indonesia dan Pengobatan Akhir Zaman. Seperti yang diharapkan, jaringan ini memainkan peran penting dalam memperluas peluang pemasaran, pengembangan keterampilan, berbagi pembelajaran, dan membangun kepercayaan. UKM berharap pelatihan ini dapat membantu standarisasi kualitas produk dan pada gilirannya meningkatkan pendapatan.

Pelaku usaha membutuhkan capacity building agar dapat memberikan dampak yang lebih besar bagi masyarakat sekitar. Perlu juga perbaikan dalam hal manajemen usaha dan kualitas produk yang diharapkan dapat meningkatkan omzet dan pendapatan mereka. Pemerintah daerah, khususnya melalui koperasi dan Kementerian Perindustrian dan Perdagangan, telah berupaya menjangkau para pelaku usaha tersebut. Kantor Kementerian Koperasi fokus pada program penyelenggaraan pinjaman dan hibah untuk UMKM, sedangkan Kementerian Perdagangan dan Perindustrian fokus pada pengadaan alat/peralatan yang membantu UMKM untuk meningkatkan hasil produksinya.

Pendorong Utama Bisnis yang Sukses

Berikut adalah daftar ciri-ciri yang dapat ditemukan pada UKM di Magetan.

Ulet

tidak mudah menyerah, tidak mudah putus asa dan terus berjuang tanpa lelah untuk memajukan usahanya.

Pengambil risiko

mereka siap menginvestasikan modal untuk memasarkan produk mereka untuk menguji kualitas produk hingga menciptakan permintaan konsumen.

Sabar

motivasi mereka bukan hanya keuntungan tetapi juga keinginan untuk membantu kelompok yang terpinggirkan (kelompok difabel).

Belajar dengan melakukan

menghadiri berbagai pelatihan dengan keinginan untuk menerapkan pengetahuan pada operasi bisnis mereka.

**Bersedia
maju**

terus mengupgrade produk lokal agar berdaya saing internasional.

Disiplin

konsistensi dan kemampuan memenuhi pesanan dari pelanggan, dan secara konsisten melaksanakan kegiatan usaha sesuai dengan prinsip pengelolaan usaha yang baik dan benar.

Selain faktor internal di atas, untuk menjadi sukses, kepercayaan pelanggan/konsumen harus tetap terjaga. Seperti yang dikemukakan Ibu Sumarni, "Kepercayaan masyarakat sangat penting, terutama menyangkut kualitas produk. Cita rasa makanan harus kita jaga, jika tidak pelanggan akan kecewa." Dimana Ibu Sumarni terus memperhatikan kebersihan produknya karena juga sangat penting.

Salah satu faktor eksternal yang menjadi kunci keberhasilan pengusaha UMKM di Magetan adalah adanya peraturan dari pimpinan kota tentang penggunaan produk lokal bagi Aparatur Sipil Negara (ASN). Sehingga para perajin batik dan penjahit lokal bisa menambah keuntungan dari usaha tersebut. Tentunya kebijakan seperti ini diharapkan terus direproduksi dan berpihak pada memajukan usaha lokal di daerahnya masing-masing.

Halaman ini sengaja dikosongkan.



Bab III

Analisis dan Pembahasan

Bab sebelumnya memaparkan hasil penelitian di Jakarta dan kabupaten Pacitan dan Magetan di Jawa Timur. Pertama, penelitian ini menemukan bahwa UMKM perempuan Pacitan dan Magetan telah melakukan diversifikasi usaha dan produk mereka, menunjukkan kreativitas mereka namun tetap kecil dan lokal. Kedua, sebagai bentuk pemberdayaan ekonomi perempuan, UMKM perempuan merupakan bagian dari sistem yang lebih besar yang pertumbuhannya dipengaruhi oleh dinamika sistem.

Bab ini akan menganalisis temuan menggunakan kerangka pemberdayaan Kabeer. Ini berfungsi dengan menganalisis tiga dimensi pemberdayaan yang saling berhubungan, yaitu sumber daya, agensi, dan pencapaian. Temuan ini akan dianalisis menggunakan kerangka pemberdayaan Kabeer dalam bab ini. Ini berfungsi dengan menganalisis tiga dimensi pemberdayaan yang saling berhubungan, yaitu sumber daya, agensi, dan pencapaian. Setelah mengidentifikasi dimensi-dimensi ini, diskusi berlanjut untuk mengkaji faktor-faktor pendukung dan penghambat pemberdayaan, dengan fokus khusus pada peran penting akses keuangan dan teknologi dalam pengembangan UMKM yang dipimpin perempuan. Terakhir, dilihat dampak pemberdayaan ekonomi perempuan terhadap kesetaraan gender di desa.

Analisis akan dibagi menjadi tiga pembahasan yang sekaligus dimaksudkan untuk menjawab tiga pertanyaan penelitian. Ketiga topik tersebut :

1. Pemberdayaan Ekonomi Perempuan: Faktor pendukung dan penghambat keberhasilan pemberdayaan ekonomi perempuan bagi UMKM;
2. Akses pembiayaan dan pemanfaatan teknologi untuk pengembangan UMKM Perempuan;
3. Dampak pemberdayaan ekonomi perempuan terhadap kesetaraan gender di desa;



A. Pemberdayaan Ekonomi Perempuan: Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan UMKM Perempuan

Sebelum menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pemberdayaan ekonomi perempuan, bagian ini akan menyelidiki perspektif narasumber kami tentang pemberdayaan perempuan. Tujuan kajian ini adalah untuk memberikan kerangka kerja untuk menangkap apa arti pemberdayaan ekonomi perempuan menurut UMKM yang dipimpin perempuan dan pemangku kepentingan lainnya. Ini akan membawa ke latar depan faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan program. Pemahaman mereka berakar dari pengalaman mereka karena pernah terlibat dalam program pemberdayaan ekonomi. Selain itu, perempuan yang diwawancarai menjalankan bisnis dan karena itu mereka memiliki pengalaman langsung.

Pemberdayaan perempuan membutuhkan “proses perubahan” dan “kemungkinan alternatif, kemampuan untuk memilih sebaliknya” (Kabeer 1999). Kedua persyaratan ini dapat diterapkan dalam menganalisis pengalaman UMKM binaan perempuan dan pemangku kepentingan lainnya. Cara penyajian analisis terinspirasi oleh MI Bustamante-Gavino et.al (2011) yang mempelajari pemberdayaan perempuan di Pakistan.

1. Definisi Pemberdayaan Ekonomi:

Tema 1: Stabilitas ekonomi

Mayoritas narasumber, termasuk UKM yang dipimpin perempuan, menyatakan bahwa stabilitas ekonomi merupakan perubahan paling signifikan yang dihasilkan dari pemberdayaan ekonomi. Dengan stabilitas ekonomi mereka dapat memenuhi kebutuhan dasar, membayar pinjaman dan menutup pengeluaran sehari-hari serta menikmati kemewahan hidup. Stabilitas ekonomi merupakan benang merah yang ditemukan di kalangan perempuan, terlepas dari tingkat pendidikan dan jenis usaha. Pernyataan berikut mencerminkan tema ini:

“ Sebelumnya saya meminta [kepada orang tua saya untuk uang], sekarang saya memberikan [uang kepada] mereka. Saya bisa memenuhi kebutuhan pribadi dan keluarga.

Siti Amirah, (Pacitan)

“ Sulit untuk membeli beras karena tidak ada uang tersisa. Sekarang tidak sulit untuk membelinya.

Yuliana Wati, (Magetan)

Tema 2: Pengembangan Pribadi

Sebagian besar perempuan menjelaskan bahwa pemberdayaan ekonomi berkaitan dengan pengembangan kualitas pribadi mereka. Memiliki bisnis menciptakan kepercayaan diri dalam mengaktualisasikan “diri” sebagai wanita pebisnis atau pengusaha perempuan. Mereka kreatif dalam melakukan diversifikasi produk dan memiliki kemampuan mengelola usahanya. Pengembangan pribadi adalah benang merah di kalangan perempuan serta usia dan jenis usaha:

“ Pertama, [saya hanya punya] bangunan di sana [untuk salon saya]. Peralatannya masih terbatas. Kemudian secara bertahap, [saya memiliki bangunan di] belakang. Saya menggunakannya untuk [perawatan] wajah. [Untuk cuci dan potong rambut] letaknya di satu [tempat] di depan. Jadi, hanya ada 3 kursi. Setelah itu, [saya menambahkan ruangan ini] di lantai atas. Saya memindahkan perawatan wajah di sini. Kemudian, dibangun ruangan lain untuk perawatan body spa dan nail art. Rencana saya selanjutnya adalah membuka toko di samping pagar rumah.

Yohana Elsafira, (Pacitan)

“ Saya menjalankan bisnis ini] karena panggilan, terutama terkait dengan anak-anak [penyandang disabilitas] yang kami tangani setiap hari. Saya berkata, tolong bantu kami, kami akan membuat ruang pameran untuk anak-anak kami. Tapi setiap saya nego, selalu dilawan.

Maryani, (Magetan)

Tema 3: Prestasi Pendidikan

Prestasi pendidikan meliputi pendidikan anak dan keterampilan, pengetahuan, dan pengalaman yang diperoleh melalui pelatihan dan lokakarya. Sebagian perempuan berpendapat bahwa berdaya berarti mampu menyekolahkan anaknya ke sekolah unggulan dan mengikuti pelatihan dan lokakarya untuk meningkatkan keterampilan, pengetahuan, dan pengalaman mereka. Dalam beberapa kasus ini mungkin memerlukan biaya kuliah dan perjalanan ke kota lain. Pentingnya pendidikan tercermin dalam pernyataan berikut:

“ Saya seorang janda cerai selama 15 tahun, dan itu menantang. [Orang-orang bertanya kepada saya] bisakah Anda membesarkan anak-anak Anda? Bisakah Anda mengirim mereka ke sekolah? Tapi saya memiliki keinginan yang kuat bahwa saya bisa membesarkan dan menyekolahkan anak-anak saya, insya Allah. Dan ya, akhirnya saya berhasil.

Inayah Ayu Sudarmi, (Pacitan)

“ Karena saya memiliki mentor dan sering mengikuti berbagai pelatihan, kemampuan saya dalam menjalankan bisnis meningkat pesat dibandingkan sebelumnya. Pola pikir saya berubah, dan saya tahu apa yang harus saya lakukan untuk mengembangkan bisnis ini.

MK Ratri Wardhani, (Magetan)

Tema 4: Keseimbangan Gender dalam Keluarga

Pemberdayaan ekonomi perempuan juga terkait dengan keseimbangan gender dalam keluarga. Perempuan mampu melakukan peran yang menentang stereotip gender seperti menjadi pencari nafkah, bertanggung jawab atas bisnis keluarga dan kemampuan mengelola bisnis. Kemampuan untuk bekerja secara timbal balik dengan pasangan, misalnya dalam pengambilan keputusan, dipengaruhi oleh kepercayaan diri dan pengembangan keterampilan pribadi yang dihasilkan dari kepemilikan bisnis. Peran keseimbangan gender dalam keluarga tercermin dalam pernyataan berikut:

“ Dulu saya bilang kata suami, tapi sekarang saya banyak komentar mengenai keputusannya.

Sri Widayati, (Pacitan)

“ Suami saya terlalu lembek dan longgar dengan karyawan kami, sedangkan saya tegas dan disiplin. Kemudian akhirnya, [dia mengetahui bahwa] karyawan memanipulasi [uang kami]. Jadi, saya belajar, jika saya menjalankan bisnis lagi, meskipun itu suami saya, saya tidak ingin ada orang lain yang terlibat. Jadi, bisnis ini murni bisnis saya.

Rulis Abidah, (Magetan)

Tema 5: Akseptabilitas Sosial

Hasil wawancara mengungkapkan bahwa pemberdayaan ekonomi perempuan berdampak pada penerimaan sosial. Perubahan status sosial perempuan saat pendapatan mereka meningkat memungkinkan mereka untuk berpartisipasi dalam lebih banyak kegiatan di luar rumah. Mereka memiliki lebih banyak teman, jaringan yang lebih luas dan kini mampu memberdayakan perempuan lain dengan memberikan pengembangan keterampilan dan

kesempatan kerja. Pentingnya penerimaan sosial tercermin dalam pernyataan berikut:

“ Saya melihat ada kelompok ibu-ibu [di desa saya] yang sering berkumpul, tapi hanya untuk arisan, simpan pinjam. Saya mendapatkan ide bisnis [dan menyarankan kepada mereka] bagaimana jika kita membuat tepung mocaf. Kemudian, kami membuat grup saat itu, dan saya datang ke sini [ke PLUT].

Nining Faryaningsih, (Pacitan)

“ [Saya punya] bisnis. Aku bisa pergi kemanapun sendiri. Temannya juga banyak. Kadang-kadang ketika [saya mengikuti] pelatihan dan memotret, anak-anak saya suka berkomentar. Saya senang mendapat teman baru. Mereka adalah orang-orang yang baik dan suami saya terkejut ketika bertemu dengan mereka. Dia bertanya-tanya bagaimana mereka begitu baik meskipun mereka berasal dari daerah perkotaan.

Sumarni, (Pacitan)

Tabel 6. Pengertian pemberdayaan ekonomi menurut tema

Konsep	Tema	Kategori
Makna pemberdayaan ekonomi	Stabilitas ekonomi	<ul style="list-style-type: none">• Pemenuhan kebutuhan dasar• Menghasilkan uang• Keberlanjutan bisnis• Memiliki kemewahan hidup
	Pengembangan pribadi	<ul style="list-style-type: none">• Memiliki pekerjaan• Percaya diri• Aktualisasi diri• Kemampuan untuk mengelola bisnis• Kreatif dalam diversifikasi produk

	Prestasi pendidikan	<ul style="list-style-type: none"> • Pendidikan untuk anak-anak • Pengembangan keterampilan, pengetahuan, dan pengalaman bagi diri sendiri
	Keseimbangan gender dalam keluarga	<ul style="list-style-type: none"> • Memainkan peran di luar ekspektasi gender • Kemampuan untuk bekerja secara timbal balik dengan suami • Menjadi mandiri secara ekonomi
	Penerimaan sosial	<ul style="list-style-type: none"> • Memiliki lebih banyak teman • Memiliki jaringan pasar • Mencapai status sosial yang lebih baik • Kemampuan untuk membantu dan memberdayakan orang lain

Gagasan pemberdayaan dapat dipecah menjadi sumber daya, lembaga dan prestasi. Sumber daya dapat dikategorikan menjadi, pertama, sumber daya material yang mendukung perempuan untuk mencapai kesuksesan dengan usahanya dan untuk berdaya secara ekonomi. Misalnya bahan baku, peralatan, teknologi dan keuangan. Kedua, adalah sumber daya manusia dan sosial yang membantu perempuan untuk meningkatkan kemampuan mereka untuk mengembangkan keterampilan mereka dan membuat pilihan, misalnya pelatihan, lokakarya, kursus, program pendampingan, konsultan, pelatih, dan mentor. Ketiga, hubungan sosial meliputi, misalnya keluarga, teman, jaringan pasar, komunitas berbasis profesi seperti Sahabat UMKM (Sahabat UMKM) dan Forum UMKM (Forum UMKM), Semua hubungan ini penting berkontribusi pada pemberdayaan perempuan.

Badan berkaitan dengan tindakan yang didorong oleh motivasi, tujuan, dan "rasa hak pilihan atau kekuatan dalam" (Kabeer 1995). Akibatnya, menjalankan agensi menyiratkan kemampuan untuk membuat keputusan dan bertindak dalam menanggapi masalah atau tujuan yang diantisipasi. Agensi perempuan dimanifestasikan dalam pemberdayaan perempuan seperti terlihat dalam keputusan tentang bagaimana mengelola usaha mereka. Berdasarkan wawancara, agen perempuan terlihat jelas dalam berbagai tahapan manajemen bisnis:



Memiliki inisiatif:

Motivasi mendirikan usaha timbul karena beberapa faktor seperti; keinginan untuk meningkatkan pendapatan keluarga, kebutuhan untuk menambah nilai produk untuk mendapatkan harga yang lebih baik atau keinginan untuk meningkatkan status sosial mereka. Meskipun beberapa perempuan mengambil alih bisnis keluarga, kebanyakan dari mereka harus memulai dengan sumber daya keuangan dan manusia yang sangat sedikit.



Untuk membuat keputusan dan mengambil tindakan:

Sebagian besar perempuan yang diwawancarai mengakui pentingnya pengembangan keterampilan untuk meluncurkan bisnis. Misalnya, mereka belajar sendiri cara membuat produk dengan menonton video di YouTube, mendaftar di kelas, serta menghadiri seminar dan lokakarya. Pengetahuan baru memberi mereka kepercayaan diri untuk mulai merencanakan bisnis mereka, mencari pembiayaan dan berinvestasi dalam teknologi.

Dalam proses pengambilan keputusan, perempuan mungkin telah mendiskusikan ide-ide mereka dengan suami atau orang tua mereka, tetapi merekalah yang pada akhirnya memutuskan dan mengambil tindakan, terutama dalam hal produksi, promosi, pemasaran, manajemen bisnis, dan pengembangan. Misalnya, mereka mengembangkan resep mereka sendiri dan menghabiskan waktu bertahun-tahun mencari bahan yang sesuai.



Akses dan control atas sumber daya

Akses dan kontrol atas sumber daya sangat penting untuk mengoperasikan bisnis. Dalam menjalankan bisnis perempuan belajar bagaimana mengakses bahan baku, peralatan, pembiayaan, teknologi, sumber daya manusia dan sumber daya sosial untuk mencapai tujuan mereka.

Perempuan tampaknya memiliki persyaratan tertentu untuk mengakses dan mengendalikan hubungan sosial. Hal ini disebabkan fakta bahwa mengakses sumber daya yang disebutkan di atas memerlukan kepatuhan terhadap seperangkat aturan dan norma yang mengatur distribusinya berdasarkan konteks kelembagaan (Kabeer 1995). Prinsip-prinsip pembagian dapat ditentukan oleh aktor-aktor yang memiliki kewenangan, seperti ketua Dinas Koperasi dan ketua organisasi berbasis profesi. Perempuan tidak memiliki akses terhadap sumber daya tanpa limpahan otoritas dari penguasa, terutama untuk penguasaan sumber daya. Oleh karena itu, sejauh mana perempuan memiliki akses dan kendali atas hubungan sosial bergantung pada agensi dan otoritas struktural mereka.

Dimensi ketiga adalah prestasi, yang didefinisikan sebagai “hasil dan kesejahteraan” (Kabeer 1995). Akses ke sumber daya dan kapasitas untuk membuat keputusan dan mengambil tindakan dapat menghasilkan hasil, yang didefinisikan oleh Sen (1985) sebagai “potensi yang dimiliki orang untuk menjalani kehidupan yang mereka inginkan, untuk mencapai cara ‘menjadi dan melakukan’ yang bernilai.” Mengenai pemberdayaan ekonomi perempuan, kemampuan yang dibahas di awal bab ini dapat disebut sebagai pemberdayaan ekonomi.

Tabel 7. Pemberdayaan ekonomi menurut tiga dimensi

Sumber daya (Prasyarat)	Agen (Proses)	Pencapaian (Hasil)
<p>Sumber daya bahan: Bahan baku, Peralatan Teknologi, Keuangan</p> <p>Sumber daya manusia dan sosial: Kursus, pelatihan dan <i>workshop</i>, <i>program mentoring</i>, konsultan bisnis, mentor, pelatih, dan karyawan</p> <p>Hubungan sosial: Keluarga, teman, Rumah Kreasi Bersama (RKB), PLUT, Sahabat UMKM, Forum UMKM, Dinas Koperasi, Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Dinas Pertanian, Dinas Kesehatan, Bank dan sumber keuangan lainnya.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Memiliki inisiatif • Untuk membuat keputusan dan mengambil tindakan • Untuk mengakses dan mengontrol 	<p>Berdaya secara ekonomi berarti memiliki:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Stabilitas ekonomi • Pengembangan pribadi • Keseimbangan gender dalam keluarga • Prestasi pendidikan • Penerimaan sosial

Sebagai sebuah sistem, pemberdayaan ekonomi perempuan berfungsi dengan baik ketika perempuan memiliki akses dan kontrol atas sumber daya, memungkinkan mereka untuk mengambil keputusan dan memilih alternatif agar menjadi berdaya secara ekonomi. Namun, sistem tidak selalu berfungsi sebagaimana mestinya. Seperti yang akan dijelaskan pada bagian berikut, pemberdayaan ekonomi perempuan didorong dan dihalangi oleh beberapa faktor.

2. Faktor Pendukung dan Penghambat Keberhasilan Pemberdayaan Ekonomi bagi Pemimpin UMKM Perempuan

Faktor pendukung dan penghambat pemberdayaan adalah faktor yang mendukung atau menghambat kemampuan perempuan untuk mengambil keputusan dan memilih alternatif. Dengan kata lain, faktor-faktor itulah yang memungkinkan perempuan menjadi berdaya atau tidak berdaya. Oleh karena itu, faktor tersebut tidak terkait dengan kemalasan, ketidakmampuan, atau karena preferensi dan prioritas individu (Kabeer 1995). Daftar faktor dikumpulkan dari wawancara dengan UMKM yang dipimpin perempuan dan pemangku kepentingan di Jakarta, Pacitan dan Magetan.

Faktor Pendukung

Tema 1: Kekuatan wirausaha

Pengusaha perempuan di Pacitan dan Magetan dicontohkan dengan dua ciri: kepribadian yang kuat dan kemampuan wirausaha. Hasil wawancara mengungkapkan bahwa para perempuan tersebut memiliki determinasi, gigih, bersemangat untuk belajar, inventif, progresif, disiplin, dan memiliki pola pikir kewirausahaan. Selain itu, semua perempuan sepakat bahwa kemampuan memproduksi dan menjual produk adalah salah satu syarat terpenting untuk menjalankan bisnis.

Kualitas-kualitas ini berkembang dan tumbuh dalam perjalanan mengembangkan dan mengoperasikan bisnis yang tidak selalu mudah. Kepribadian yang kuat dan terampil memungkinkan perempuan memiliki "agency", yaitu kemampuan untuk berinisiatif, mengambil keputusan dan mengambil tindakan, serta memiliki akses dan kontrol atas sumber daya yang diperlukan untuk mencapai tujuan.

Tema 2: Ketersediaan sumber daya material

Pada tahap memulai bisnis, perempuan membutuhkan sumber daya material. Seperti disebutkan di atas, sumber daya material terdiri dari ketersediaan modal, peralatan, bahan baku, dan produk manufaktur. Modal adalah pembiayaan yang diperoleh UMKM binaan perempuan dari tiga sumber yaitu tabungan pribadi, pinjaman yang diterima dari keluarga, bank, dan sumber keuangan lainnya, seperti koperasi simpan pinjam dan dana hibah (dana hibah) dari lembaga pemerintah.

Perempuan berkemauan keras dan kompeten menggunakan dana tersebut untuk memperoleh bahan dasar dan mesin yang diperlukan untuk memproduksi barang berkualitas tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa ketersediaan sumber daya material yang dapat diakses dan dikontrol oleh perempuan merupakan faktor yang memfasilitasi pemberdayaan ekonomi perempuan.

Tema 3: Ketersediaan sumber daya manusia dan sosial

UMKM yang dipimpin perempuan memiliki akses ke berbagai sumber yang dapat mendukung bisnis mereka seperti konsultan bisnis, pelatih, dan mentor termasuk kepala organisasi berbasis profesional. Mengingat banyaknya program publik dan swasta untuk UMKM, kursus, pelatihan, lokakarya, dan program pendampingan tersedia. Karyawan adalah sumber penting lainnya dari sumber daya manusia dan sosial bagi perempuan yang memiliki dan mengoperasikan bisnis mereka sendiri.

Pengalaman UMKM yang dipimpin perempuan mengungkapkan bahwa mereka berusaha untuk berpartisipasi dalam program pembelajaran yang ditawarkan oleh lembaga pemerintah atau organisasi berbasis profesi untuk memajukan pengetahuan dan keterampilan bisnis mereka. Mereka dapat mengambil keputusan mengenai akses ini, meskipun mereka tidak selalu memiliki akses langsung ke program pemerintah daerah. Kadang-kadang, mereka membutuhkan bantuan dari mentor mereka untuk masuk ke program ini. Topik ini terkait dengan tema 4 di bawah ini.

Tema 4: Ketersediaan hubungan sosial

Sesuai dengan tema tersebut, dorongan dari teman dan keluarga menjadi faktor pendorong perempuan untuk mandiri secara ekonomi. Anggota keluarga dapat menjadi mitra bisnis, memberikan dukungan keuangan atau membantu tugas administrasi dan manufaktur. Wawancara menemukan bahwa persahabatan antara perempuan dan rekan kerja, tetangga, dan mitra bisnis mereka dapat berkembang menjadi hubungan bisnis.

Pembeli, UMKM, pemodal, dan sistem pasar termasuk branding kolektif dan perantara pasar (keperantaraan pasar) adalah bagian dari jaringan sosial ini. Beberapa UMKM milik perempuan mencatat bahwa loyalitas dan kepercayaan pelanggan terhadap merek berdampak pada kemampuan mereka untuk berhasil dalam bisnis. Alhasil, mereka bekerja keras untuk menjaga kualitas produk dan menyelesaikan pesanan tepat waktu. Demikian pula, sangat penting untuk menjaga kontak di dalam jaringan bisnis sehingga anggota kelompok dapat saling mendukung dan terlibat dalam persaingan yang sehat.

Akses ke jaringan kelembagaan yang menetapkan aturan, kode etik, dan otoritas di bidangnya masing-masing termasuk dalam kategori ketiga. Jaringan kelembagaan terdiri dari bank dan sumber keuangan lainnya, pemerintah daerah dari desa hingga kabupaten, dan organisasi berbasis profesi. Lihat Tabel 7 di atas sebagai contoh.

Lembaga-lembaga ini memiliki kekuatan untuk mengatur sumber daya seperti modal dan peralatan, apakah itu pinjaman atau hibah, dan menetapkan aturan seperti siapa yang mendapatkan akses ke modal. Mereka juga mengawasi sumber daya sosial dan manusia, seperti program pendampingan dan pelatihan yang sangat penting bagi perempuan untuk mengembangkan bisnis mereka. Akses perempuan ke lembaga-lembaga ini, bagaimanapun, dipengaruhi oleh agensi mereka, sejauh mana mereka menjalin hubungan kerja yang positif dengan para pemimpin lembaga, dan kepemimpinan lembaga tersebut.

Oleh karena itu, keberhasilan pemberdayaan perempuan dapat dipengaruhi oleh adanya kepemimpinan yang inovatif dan progresif di lembaga-lembaga tersebut. Menurut beberapa narasumber, sejumlah lembaga telah mengalami perubahan signifikan akibat kepemimpinan baru yang inovatif dan progresif, terutama terkait dengan UMKM perempuan. Misalnya, Dinas Koperasi dan Usaha Mikro di Pacitan menjalankan program pemberdayaan berkelanjutan yang membuka peluang bagi UMKM yang dipimpin perempuan. Di Magetan, Bupati mengeluarkan SK yang mewajibkan pegawai negeri memakai batik ciprat buatan lokal, sehingga menguntungkan pengusaha lokal.

Tabel 8. Faktor pendukung pemberdayaan

Konsep	Tema	Kategori
Faktor pendukung pemberdayaan	Kekuatan pengusaha	<ul style="list-style-type: none"> • Kepribadian pengusaha yang kuat • Pengusaha terampil
	Ketersediaan sumber daya material	<ul style="list-style-type: none"> • Ketersediaan modal • Ketersediaan peralatan • Ketersediaan bahan baku • Memproduksi produk berkualitas baik
	Ketersediaan sumber daya manusia dan sosial	<ul style="list-style-type: none"> • Akses ke sumber pengetahuan dan manajemen bisnis • Mampu mengikuti kursus, pelatihan, <i>workshop</i>, dan <i>program mentoring</i> • Memiliki karyawan
	Ketersediaan hubungan sosial	<ul style="list-style-type: none"> • Dukungan dari keluarga dan teman • Akses jaringan pasar • Akses ke domain institusional • Tersedianya kepemimpinan yang kreatif dan progresif

Faktor Penghambat

Tema 1: Pengaruh budaya

Seperti dicatat di seluruh laporan ini, konteks budaya memainkan peran penting dalam pengembangan UMKM yang dipimpin perempuan. Nilai-nilai budaya yang dimainkan dapat berdampak positif maupun negatif. Bagian ini akan berfokus pada faktor-faktor atau nilai-nilai dalam budaya yang menghambat pemberdayaan ekonomi perempuan.

Nilai-nilai budaya masyarakat mempengaruhi pemahaman tentang UMKM yang dipimpin perempuan. Melihat pengalaman mereka, sikap dan perilaku perempuan dalam mengelola usahanya telah dipengaruhi oleh nilai-nilai yang mendominasi.

Ada anggapan bahwa UMKM merupakan usaha rumahan dan sampingan, sehingga tidak memerlukan perencanaan yang matang. Sebagian besar pengusaha perempuan mengembangkan bisnis mereka berdasarkan keahlian manufaktur mereka. Namun, mereka mungkin tidak tahu tentang kebutuhan pasar terkait produk atau jaringan pemasaran. Inovasi produk cenderung terjadi berdasarkan pertimbangan sesaat yang pada akhirnya mengakibatkan mereka tidak bisa fokus dan terbebani dengan pekerjaan.

Pola pikir bisnis sampingan ini juga memengaruhi cara perempuan mengelola usaha. Ada perempuan yang mengerjakan usahanya di waktu senggang dan membuat produk saat menerima pesanan atau saat bukan musim tanam atau panen. Mereka tidak memiliki catatan yang akurat tentang jumlah bahan untuk produk makanan yang penting untuk menjaga kualitas produk. Tujuan pemasaran mereka adalah agar semua produk terjual habis sehingga bisnis dapat bertahan. Mengembangkan jaringan pasar atau pembeli bukan bagian dari perhitungan mereka. Beberapa pengusaha perempuan jarang menjaga stok produk. Selain itu, mereka tidak mengalokasikan waktu khusus, misalnya untuk rekapitalisasi catatan keuangan. Mereka memanfaatkan "manajemen tambal sulam" untuk menutup pengeluaran yang diperlukan, menggabungkan penggunaan keuangan untuk pengeluaran bisnis dan rumah tangga.

Kesalahpahaman kedua adalah bahwa perempuan berkewajiban dan bertanggung jawab atas tugas rumah tangga, terutama merawat anak dan orang tua lanjut usia. Kesalahpahaman ini mempengaruhi pendekatan perempuan untuk memprioritaskan. Untuk menghindari penelantaran keluarga, beberapa perempuan memilih untuk membatalkan keikutsertaan mereka dalam pelatihan pengembangan keterampilan dan membatasi waktu yang dihabiskan untuk mengelola dan mengembangkan usaha. Mereka menghindari negosiasi dengan anggota keluarga lain tentang masalah tersebut dan akibatnya bisnis menderita. Selain itu, perempuan tampak enggan mengambil risiko setiap kali ada peluang pengembangan bisnis baru. Namun, usaha mikro yang dipimpin perempuan mengakui bahwa keadaan ini dapat menghambat upaya mereka untuk mencapai tujuan bisnis mereka.

Tema 2: Tantangan dalam pembuatan produk

Dalam hal manufaktur barang, perempuan pengusaha menghadapi sejumlah kendala dalam hal akses ke modal, pasokan bahan mentah, peralatan, dan tenaga kerja terampil. Ketersediaan modal, misalnya, seringkali terkendala dengan sistem penjualan konsinyasi dimana mereka harus menunggu hingga produk terjual. Bahan baku seringkali tinggi, hanya tersedia di kota-kota besar atau pasokannya musiman. Mengangkut bahan baku menambah biaya produksi. Pembelian peralatan seringkali mahal sehingga membatasi jumlah produk

yang dapat diproduksi. Dalam kasus di mana hibah tersedia untuk membeli peralatan, terkadang tidak sesuai standar.

Terkait dengan hal tersebut adalah ketidakmampuan untuk menjaga kualitas produk, khususnya untuk produk makanan. Hal ini sebagian dapat dikaitkan dengan ketergantungan pada metode produksi manual dibandingkan dengan penggunaan mesin yang akan memastikan bahwa kualitas dan konsistensi tetap terjaga. Akhirnya, meskipun ada banyak tenaga kerja, pekerja terampil tidak banyak tersedia. Mereka harus dilatih dan bisnis harus menyerap biaya pelatihan. Aspek yang membuat frustrasi pengusaha perempuan adalah begitu karyawan mereka mendapatkan keahlian dan pengalaman, mereka berhenti dan memulai bisnis mereka sendiri.

Tema 3: Tantangan jaringan pemasaran

Ada kendala terkait pasar yang mencegah perempuan mengembangkan bisnis yang sukses. Seperti disebutkan di atas, sistem konsinyasi menyiratkan penjualan berjangka dan dengan sistem ini perempuan mengalami kesulitan mempertahankan produksi karena kekurangan arus kas. Oleh karena itu, mereka membutuhkan cadangan modal untuk memproduksi produk sambil menunggu pembayaran penjualan produk sebelumnya. Sebagian besar pengusaha perempuan memasarkan produknya dengan cara ini, terutama produk makanan. Penjualan langsung juga digunakan di mana perempuan menerima pembayaran langsung di tempat penjualan. Mereka dapat menemukan pembeli potensial melalui teman dan kolega, dan pada akhirnya pembeli dapat menjadi konsumen setia. Sebagian besar pemilik usaha kerajinan dan jasa, seperti gerabah (gerabah) dan kerajinan batik, serta penyewaan mobil dan perawatan bekam (bekam), melakukan pemasaran langsung.

Penjualan langsung menguntungkan bisnis milik perempuan. Untuk menarik lebih banyak pelanggan, pengusaha perempuan harus memperluas jaringan pemasaran dan upaya promosi mereka. Hal ini dimungkinkan melalui penggunaan pemasaran online dan teknologi media, yang belum dimanfaatkan oleh perempuan secara maksimal. Mereka memanfaatkan Whatsapp dan Facebook serta mengikuti pelatihan, namun pemahaman mereka terhadap teknologi masih kurang. Ada yang sama sekali tidak memanfaatkan media online, ada pula yang meminta anggota keluarga untuk mengelolanya. Secara keseluruhan, lebih banyak pekerjaan dan investasi perlu dilakukan untuk mempertahankan dan memperluas jaringan pemasaran.

Setiap kelompok UMKM memiliki prioritas dan kepentingan masing-masing, terutama dalam hal mendapatkan dukungan dari instansi pemerintah. Padahal, kolaborasi antar kelompok dan pemilik usaha sangat penting, namun seringkali sulit dicapai. Misalnya, Astuti, pemilik usaha bekam mencoba mensinergikan visi seluruh pelaku bekam di Magetan. Dia berpendapat jika mereka semua bekerja di lokasi yang sama akan menurunkan biaya pemasaran dan mengatasi kekurangan pekerja dengan keterampilan khusus yang dibutuhkan.

Tema 4: Tantangan desain program dan hambatan kelembagaan

Pengusaha perempuan mendapat manfaat dari dukungan lembaga pemerintah daerah dan organisasi berbasis profesional baik di Pacitan maupun Magetan. Mereka telah melaksanakan program pemberdayaan ekonomi bagi pemilik UMKM yang dipimpin perempuan mulai dari pelatihan hingga penyediaan peralatan dan dukungan keuangan. Meskipun program-program ini telah memperkuat operasi usaha mikro milik perempuan, ada masalah terkait program dan otoritas struktural yang dapat mempengaruhi pencapaian perempuan seperti yang ditunjukkan dalam wawancara.

Instansi pemerintah daerah di Pacitan dan Magetan bekerja sama dengan organisasi profesi telah melaksanakan program pemberdayaan ekonomi bagi pemilik UMKM, termasuk pengusaha perempuan. Programnya beragam dan mencakup pelatihan, peralatan, dan bantuan keuangan. Terbukti dari hasil wawancara, program-program tersebut telah membantu usaha mikro milik perempuan dalam menjalankan usahanya, namun masih ada masalah terkait program yang disponsori pemerintah yang dapat menghambat keberhasilan perempuan.

Desain program tidak selalu memenuhi kebutuhan pengusaha. Hal ini terlihat dari program KUR yang dikritik oleh LPEM UI karena memberikan kewenangan kepada pemerintah daerah, kementerian atau lembaga teknis untuk menentukan usaha yang mendapat kredit. Sebaliknya, ada lembaga dan organisasi lokal yang lebih cocok di tingkat akar rumput seperti organisasi berbasis profesional yang memiliki data dan mengetahui tentang pengusaha UMKM. Sering terjadi ketidaksesuaian antara jenis program pelatihan yang dianjurkan dengan yang sebenarnya diberikan.

Misalnya, pelatihan pembukuan yang fokus pada perpajakan. Perempuan perlu mengantisipasi dengan menerima pelatihan untuk meningkatkan kualitas produk, tetapi mereka tidak tahu, misalnya, bagaimana mempertahankan kualitas rasa permen jeruk kering. Selain itu, penelitian mengungkapkan contoh di mana pengusaha yang memiliki hubungan dekat dengan departemen tertentu diberikan akses preferensial. Terakhir, bazaar diharapkan dapat menghubungkan pengusaha perempuan dengan pelaku usaha lain, namun hanya sebagai tempat penjualan seperti toko atau pasar.

Hilang dari desain program adalah perspektif gender untuk pengembangan bisnis. Berdasarkan data Dinas Koperasi dan Usaha Mikro di Pacitan dan Magetan, jumlah UMKM yang dipimpin perempuan lebih banyak dibandingkan laki-laki. Namun, pendapatan yang diperoleh perempuan dicatat sebagai pendapatan tambahan mengingat laki-laki dianggap sebagai pencari nafkah utama dalam keluarga. Akibatnya, program yang dirancang tanpa perspektif gender dapat menghambat pencapaian tujuan pemberdayaan ekonomi perempuan.

Hambatan kelembagaan dan kerangka peraturan diidentifikasi telah menghambat pengembangan usaha perempuan. Data menunjukkan bahwa pemerintah desa dan BUMDES

berpotensi mendukung usaha perempuan, namun aparat desa tidak responsif terhadap perkembangan UMKM. Seperti disebutkan di atas, ada berbagai lembaga pemerintah dan organisasi profesi yang mendukung UMKM, namun program-program mereka seringkali kurang sinergi. Setiap lembaga bekerja sendiri-sendiri untuk mencapai targetnya dan mengambil kredit untuk kelompok dampingan. Kecenderungan ini dapat menimbulkan kesenjangan dan ketidakharmonisan antar UMKM di tingkat akar rumput.

Data tersebut juga menunjukkan bahwa jumlah PNS yang memberikan bantuan kepada pemilik usaha mikro masih terbatas, sehingga belum bisa menyiapkan semua usaha mikro. Apalagi, menurut sebagian perempuan, ada regulasi yang menghambat upaya pengembangan usaha. Misalnya, mendapatkan izin usaha minuman dan makanan beku dari BPOM membutuhkan waktu, dan perubahan peraturan perizinan untuk usaha perawatan non medis mempersulit perempuan untuk mendirikan usaha berbasis jasa.

Tabel 9. Faktor penghambat pemberdayaan

Konsep	Tema	Kategori
Faktor penghambat pemberdayaan	Pengaruh budaya	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Mindset</i> tentang usaha mikro sebagai usaha rumahan dan sampingan. • Kesalahpahaman tentang perempuan sebagai pengurus rumah tangga
	Tantangan dalam pembuatan produk	<ul style="list-style-type: none"> • Masalah yang berkaitan dengan sumber daya material • Masalah pembuatan produk berkualitas baik • Masalah yang berkaitan dengan kemampuan karyawan
	Tantangan jaringan pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> • Cara pemasaran produk tradisional • Pemasaran online dan teknologi media yang belum dijelajahi • Isu solidaritas dalam kelompok UMKM

Masalah yang berkaitan dengan desain program dan otoritas struktural.

- Masalah desain program
- Masalah otoritas struktural



B. Pembiayaan dan Teknologi untuk Pengembangan UMKM Perempuan

Keuangan dan teknologi merupakan sumber daya material yang penting bagi pertumbuhan usaha milik perempuan. Akses keuangan dan pemanfaatan teknologi dalam konteks pemberdayaan ekonomi perempuan mengacu pada cara-cara dimana perempuan dapat mengakses dan mengontrol sumber daya tersebut untuk mencapai pemberdayaan ekonomi. Jadi, dampak akses perempuan terhadap uang dan teknologi melampaui kesuksesan komersial mereka untuk memasukkan stabilitas ekonomi, pengembangan pribadi, keseimbangan gender dalam keluarga, prestasi pendidikan, dan penerimaan sosial.

Bab dua menjelaskan bahwa pengusaha perempuan di Pacitan dan Magetan memiliki akses permodalan untuk memulai dan mengembangkan usahanya. Mereka memperoleh dana melalui tabungan pribadi, meminjam dari pasangan, orang tua, atau saudara kandung, lembaga keuangan resmi, atau penghargaan pemerintah. Sebagian besar usaha milik perempuan Pacitan dan Magetan, khususnya yang bergerak di industri makanan rumahan, masih mengandalkan peralatan manual. Mereka membeli peralatan menggunakan berbagai sumber: pendapatan dari penjualan, dana pinjaman, atau hibah peralatan dari lembaga pemerintah seperti Dinas Pemberdayaan Masyarakat Desa dan Dinas Perindustrian dan Perdagangan (Dinas Perindustrian dan Perdagangan). Beberapa dari mereka telah menggunakan teknologi sederhana seperti sealer dan mesin vakum untuk pengepakan makanan, serta pengaduk tanah liat, roda tembikar dan tempat pembakaran untuk produksi kerajinan. Yang lain telah menggunakan platform digital seperti Facebook, Instagram, dan WhatsApp untuk memasarkan dan menjual produk mereka.

Penelitian menunjukkan bahwa perempuan menggunakan agensi dalam berbagai cara terkait dengan akses ke keuangan dan penggunaan teknologi. Pengusaha perempuan mengevaluasi apakah mereka membutuhkan bantuan keuangan dan bagaimana mendapatkannya.



Pengusaha perempuan di Pacitan dan Magetan memiliki akses ke pinjaman dari lembaga keuangan resmi dan non-formal, tetapi mayoritas memilih pinjaman pribadi karena kurangnya kepercayaan pada kemampuan mereka untuk mengembalikan pinjaman tepat waktu. Namun, ini tidak berarti bahwa mereka melepaskan semua pendanaan dari lembaga keuangan resmi.

Beberapa perempuan telah menerima pinjaman bank dengan jadwal pembayaran kembali. Terlepas dari kenyataan bahwa pinjaman atas nama pasangan karena agunan atas namanya, perempuan memiliki akses dan kendali atas dana tersebut. Menurut penelitian dari Bank Jatim di Pacitan, perempuan lebih cenderung mengelola keuangan secara efisien dan membayar utang tepat waktu dibandingkan laki-laki. Usaha mikro yang dipimpin perempuan juga menjalankan hak pilihan mereka dengan memutuskan bagaimana menggunakan peralatan dan teknologi. Wawancara mengungkapkan bahwa ketika membeli peralatan, perempuan biasanya mempertimbangkan sumber keuangan dan pengalaman sehari-hari mereka. Misalnya, Yuliana Wati, pemilik minuman jahe instan milik Yulia di Magetan, mengalami nyeri pada tangannya setelah mengekstraksi jahe secara manual selama berjam-jam. Setelah membeli mesin pamarut jahe, dia tidak lagi harus bekerja berjam-jam untuk mengekstrak jahe secara manual, sehingga mengurangi rasa sakit di tangannya.

Untuk mendorong pertumbuhan usaha mikro perempuan, perempuan harus memiliki akses dan kendali yang lebih besar atas keuangan dan teknologi. Namun, untuk mencapai hal ini, mereka harus melek finansial dan teknologi untuk mengelola dan memanfaatkan sumber daya ini untuk pertumbuhan bisnis mereka. Organisasi berbasis profesi pemerintah telah merespon kebutuhan ini dengan mensponsori program literasi di Pacitan dan Magetan. Sebagai contoh, perempuan pengusaha mendapatkan pelatihan administrasi keuangan dan pembuatan toko online namun mayoritas dari mereka menjelaskan bahwa mereka tidak dapat melaksanakan pelatihan tersebut karena terlalu sulit dan tidak memiliki cukup waktu.



Hambatan yang dijelaskan sebelumnya terhadap pemberdayaan ekonomi perempuan menunjukkan perlunya literasi keuangan dan teknis yang peka gender. Program keaksaraan perlu mempertimbangkan kebutuhan dan keadaan unik perempuan. Dengan kata lain, tindakan afirmatif diperlukan untuk memberdayakan perempuan dengan literasi keuangan dan teknologi mengingat kerugian yang dihadapi perempuan karena hambatan sosial dan budaya. Mentalitas perempuan sebagai pekerja rumah tangga telah mengkondisikan perempuan untuk memprioritaskan tugas-tugas rumah tangga di atas kegiatan bisnis di waktu luang mereka. Pandangan dunia di mana perempuan dilihat terutama sebagai pengasuh rumah tangga telah mengkondisikan perempuan untuk memprioritaskan tanggung jawab rumah tangga di waktu senggang mereka daripada kegiatan ekonomi.

Oleh karena itu, literasi keuangan dan teknis harus mudah dan dapat diterapkan sehingga perempuan dapat menerapkan strategi tersebut. Selain itu, laki-laki harus didorong untuk berpartisipasi dalam proses pembelajaran. Pengalaman Yohana, pemilik Yoa Salon di Pacitan, dan Octavia, pemilik Omah Semprong di Magetan, sangat bermanfaat. Dalam kedua kasus tersebut, suami berperan dalam administrasi keuangan.

Kedua, dukungan keuangan dan teknologi serta pemberdayaan ekonomi perempuan harus mempertimbangkan kebutuhan dan keadaan khusus dari usaha mikro milik perempuan. Penting untuk menetapkan pedoman dari hulu ke hilir berdasarkan kapasitas dan potensi pengembangan usaha mikro perempuan, termasuk tingkat dukungan finansial dan teknologi yang dibutuhkan.

Penelitian ini menemukan bahwa tujuan bisnis masa depan usaha mikro milik perempuan dapat diklasifikasikan ke dalam empat kategori: perluasan fasilitas, kuantitas produk, perluasan perusahaan dan pasar, serta kualitas produk. Rencana tersebut meliputi: membangun fasilitas baru untuk mendukung usaha mereka, seperti rumah pengering untuk menyiapkan tepung singkong; toko kosmetik; dapur produksi dan; pusat pembelajaran produksi garmen dan batik. Beberapa perempuan berniat untuk meningkatkan jumlah barang manufaktur untuk memperluas pangsa pasar mereka. Akhirnya, beberapa perempuan ingin memperluas bisnis dan pasar mereka dengan membentuk kemitraan dengan calon pengusaha lainnya.



Untuk mengimplementasikan rencana bisnis mereka, usaha mikro yang dijalankan oleh perempuan memerlukan bantuan keuangan dan teknologi yang disesuaikan dengan kebutuhan mereka. Penelitian ini menunjukkan bahwa ada berbagai faktor yang saling terkait yang harus dipertimbangkan seperti modal, teknologi produksi dan pengemasan, sumber daya manusia dan pasar. Teknologi canggih yang dibutuhkan oleh usaha mikro milik perempuan perlu didukung oleh pemasaran produk.

Usaha mikro yang dikelola perempuan memanfaatkan teknologi manual untuk mengelola sampah organik industri skala kecil rumahan. Produksi pangan menghasilkan limbah yang dikelola sebagai berikut: pertama digabungkan dengan limbah rumah tangga, kemudian dibawa ke tempat pengelolaan limbah. Kedua, mereka mengubur produk sampingan produksi seperti duri tuna, yang dapat diubah menjadi tepung ikan lele, di kebun. Pengusaha perempuan, bagaimanapun, membutuhkan mesin penghancur tulang ikan untuk mengubah tulang menjadi tepung ikan lele. Ketiga, mereka memanfaatkan limbah atau sisa bahan produksi untuk keperluan lain, seperti air yang dialirkan dari akar talas yang telah direndam untuk digunakan sebagai insektisida alami di sawah. Atau, kulit jeruk Pamelو dimanfaatkan untuk pakan ternak.

Penelitian juga menemukan bahwa teknologi diperlukan untuk pengelolaan sampah non-organik. Misalnya, bahan limbah sisa sepatu kulit dan limbah jahitan digunakan untuk membuat kerajinan tangan. Rulis Abidah, seorang pengusaha industri batik yang berlokasi di Mageten harus merancang sendiri sistem manual untuk mengolah air limbah.



C. Dampak Pemberdayaan Ekonomi Perempuan terhadap Kesetaraan Gender di Desa

Menilai dampak pemberdayaan ekonomi perempuan membutuhkan penilaian kebenaran sebuah “prestasi”, yang dalam konteks bagian ini merujuk pada kesetaraan gender. Kabeer (1999: 452) berpendapat bahwa legitimasi sebuah pencapaian dapat ditentukan dengan menghadirkan “bukti” atau dengan membuat “tebakan yang masuk akal, mengenai agensi siapa yang terlibat dan sejauh mana pencapaian tersebut mengubah ketidaksetaraan yang ada dalam sumber daya dan agensi”. Dalam pembahasan selanjutnya, data hasil wawancara akan digunakan untuk mengkaji pengaruh langsung dan tidak langsung pemberdayaan ekonomi perempuan terhadap kesetaraan gender di desa.

Bagian pertama bab ini memberikan gambaran tentang pemberdayaan ekonomi perempuan. Hasilnya menunjukkan bahwa pemberdayaan ekonomi perempuan berdampak pada kesetaraan gender baik di ranah privat maupun publik. Pengalaman berikut dipisahkan menjadi dua kategori: bukti langsung dan tidak langsung:



Bukti langsung pemberdayaan

- Keseimbangan gender dalam keluarga: menjalankan peran di luar norma gender, kemampuan bekerja sama dengan suami, dan kemandirian ekonomi.
- Stabilitas ekonomi: pemenuhan kebutuhan dasar, perolehan pendapatan, kelangsungan usaha, dan kenikmatan kemewahan hidup
- Pertumbuhan pribadi: memiliki pekerjaan, percaya diri, mencapai aktualisasi diri, mampu mengelola bisnis, dan kreatif dalam diversifikasi produk.

Seperti yang ditunjukkan oleh temuan di atas, usaha mikro yang dipimpin perempuan berdampak pada peran keluarga tradisional yang tidak sesuai dengan norma gender. Perempuan memiliki kapasitas yang sama untuk inisiatif, pengambilan keputusan, tindakan, dan akses ke dan kendali atas sumber daya seperti laki-laki. Karena perempuan mendapatkan uang dari usaha mereka, beberapa menjadi pencari nafkah dan memperoleh kemampuan untuk mengelola dan memperluas perusahaan.

Kewirausahaan telah memungkinkan perempuan untuk berkolaborasi dengan pasangan mereka di berbagai bidang seperti pengambilan keputusan keluarga dan memperoleh kemandirian ekonomi. Organisasi perempuan juga aktif dalam transformasi dari yang tidak berdaya menjadi berdaya. Sebelumnya, mereka kekurangan pekerjaan, merasa tidak mampu, dan kekurangan tempat untuk mengaktualisasikan dan mengembangkan diri. Tetapi ketika mereka menjalankan usaha, perempuan secara bertahap membangun rasa percaya diri dan memperkuat keterampilan manajemen bisnis mereka.



Bukti tidak langsung dari pemberdayaan

- Prestasi pendidikan: pendidikan untuk anak-anak; pertumbuhan keterampilan, pengetahuan, dan pengalaman bagi diri sendiri
- Penerimaan sosial: memiliki lebih banyak teman, memiliki jaringan pasar, mendapatkan status sosial yang lebih tinggi, dan kemampuan untuk membantu dan memberdayakan orang lain.

Indikator-indikator ini menunjukkan hubungan tidak langsung antara pemberdayaan ekonomi perempuan dan kesetaraan gender. Misalnya, memiliki anak yang berpendidikan belum tentu menunjukkan kesetaraan gender dalam rumah tangga. Laki-laki mungkin memiliki kendali atas uang dan otoritas keluarga dan dapat menyekolahkan anaknya ke sekolah yang baik tanpa mengakui peran perempuan. Namun, ini adalah bukti bahwa anak-anak dapat bersekolah dengan layak karena perempuan mencari nafkah dan berpartisipasi dalam pengambilan keputusan bersama suami mereka.

Demikian pula, kapasitas untuk membantu dan memberdayakan orang lain adalah bukti tidak langsung karena tidak langsung berhubungan dengan relasi gender dalam keluarga atau komunitas untuk membedakan siapa yang berperan. Namun, penelitian ini menunjukkan bahwa perempuan dan laki-laki dapat berbagi peran publik yang sama. Demikian pula, fakta bahwa perempuan sekarang dapat menggunakan hak pilihan dengan berhasil mengembangkan bisnis adalah bukti meningkatnya keterlibatan ekonomi perempuan.



Bab IV

Kesimpulan Dan Rekomendasi

Penelitian ini menyoroti usaha mikro milik perempuan di Pacitan dan Magetan, serta program pemberdayaan yang dilakukan oleh CSO dan instansi pemerintah di kedua daerah tersebut. Pacitan dan Magetan memiliki kesamaan karakteristik dalam hal lokasi dan keadaan fisik. Demikian pula, fitur perempuan pengusaha, bisnis, dan sumber daya berbagi sejumlah kesamaan.

Pengusaha perempuan di Pacitan dan Magetan berusia antara 21 hingga 60 tahun. Mayoritas dari mereka berkeluarga dengan satu sampai tiga anak dan berpendidikan SLTP hingga sarjana. Sebagian besar kegiatan usaha mereka diklasifikasikan sebagai usaha mikro, dengan pendapatan bulanan berkisar antara Rp2,5 juta hingga Rp15 juta. Ada juga perusahaan kecil dengan pendapatan hingga Rp 80 juta per bulan. Perusahaan mereka beragam, mulai dari makanan dan retail hingga fashion dan kerajinan tangan. Sebagian besar dari perusahaan ini adalah kepemilikan tunggal, beberapa milik keluarga, dan perusahaan milik bersama. Sebagian besar bisnis ini telah beroperasi kurang dari sepuluh tahun.

Faktor pendukung yang mendorong pemberdayaan ekonomi perempuan melalui UMKM di Pacitan dan Magetan meliputi kekuatan wirausaha perempuan, ketersediaan sumber daya material, ketersediaan sumber daya manusia dan sosial, dan ketersediaan hubungan sosial. Sebaliknya, variabel penghambat terdiri dari efek budaya, hambatan manufaktur, tantangan jaringan pemasaran, desain program dan masalah kelembagaan pemerintah.

Pengusaha perempuan di Pacitan dan Magetan memiliki akses modal dan teknologi untuk mengembangkan usahanya dan mempercepat proses manufaktur dan pemasaran. Namun, mereka tetap menggunakan teknologi ala kadarnya (tradisional), seperti peralatan dapur dan mesin sederhana, serta platform jejaring sosial seperti Facebook, Instagram, dan Whatsapp. Selain mempertimbangkan kemampuan mereka untuk memproduksi dan menjual barang, akses mereka ke dan penggunaan pembiayaan dan teknologi bergantung pada keadaan dan kebutuhan masing-masing sebagai operator usaha mikro dan kecil.

Pemberdayaan ekonomi perempuan melalui usaha mikro, kecil, dan menengah telah berkontribusi dalam membangun kesetaraan gender di rumah dan masyarakat. Indikator pemberdayaan perempuan meliputi kesetaraan gender dalam keluarga, stabilitas ekonomi, dan kemajuan pribadi yang dicapai perempuan. Indikator pemberdayaan tidak langsung meliputi capaian pendidikan perempuan dan keluarganya, serta penerimaan sosial.

Untuk meningkatkan pemberdayaan ekonomi perempuan dan pertumbuhan usaha mikro dan kecil mereka, langkah-langkah berikut direkomendasikan:

- 01 Menggunakan sumber daya manusia dan sosial serta hubungan sosial untuk memberdayakan perempuan. Organisasi profesi dan instansi pemerintah memiliki program pemberdayaan ekonomi baik di Pacitan maupun Magetan. Untuk memastikan bahwa tidak ada tumpang tindih antara pemangku kepentingan, mereka mungkin perlu mengoordinasikan program.
- 02 Untuk pengembangan usaha milik perempuan, program dan sumber daya harus selalu disesuaikan dengan kebutuhan dan keadaan khusus mereka. Dalam upaya ini, sangat penting untuk merancang program kontekstual dengan partisipasi semua pemangku kepentingan.
- 03 Mengembangkan inisiatif untuk pengusaha perempuan yang peka gender dan mempertimbangkan kondisi unik perempuan dan bisnis mereka.
- 04 Pengusaha perempuan mungkin memerlukan bantuan keuangan dan teknologi, tetapi akses mereka ke dan penggunaan sumber daya ini bergantung pada status dan kebutuhan khusus usaha mikro dan kecil mereka, serta kemampuan mereka untuk membuat dan menjual produk.

Referensi

- Addati, L., Cattaneo, U., Esquivel, V., & Valarino, I. (2018). Care work and care jobs for the future of decent work. International Labor Organization.
- Badan Pusat Statistik, (. (2018). *Statistik Penduduk Lanjut Usia 2018*. Jakarta: BPS.
- Badan Pusat Statistik Indonesia, (2018). Survei Sosial Ekonomi Nasional.
- Badan Pusat Statistik Indonesia, (2018). Survei Penduduk Antar Sensus.
- Bappeda. (2013). *Potensi dan Produk Unggulan Jawa Timur*. Magetan: Pemkab Jawa Timur.
- Bappeda. (2013). *Potensi dan Produk Unggulan Jawa Timur*. Surabaya: Bappeda Jawa Timur.
- BPS. (2019). Kabupaten Magetan Dalam Angka 2019. Magetan: Badan Pusat Statistik.
- BPS. (2019, January 7). *Keadaan Ketenagakerjaan Pacitan Bulan Agustus 2018*. Retrieved from https://pacitankab.bps.go.id/:_pressrelease/2019/01/07/109/keadaan-ketenagakerjaan-pacitan-bulan-agustus-2018.html.
- BPS. (2019). *Statistik Kesejahteraan Rakyat Kabupaten Magetan 2019*. Magetan: Badan Pusat Statistik Magetan.
- BPS. (2020). Kabupaten Pacitan Dalam Angka. Pacitan: Badan Pusat Statistik.
- Bustamante-Gavino, Maria Irma et. all, Women's Empowerment in Pakistan—Definitions and Enabling and Disabling Factors: A Secondary Data Analysis. *Journal of Transcultural Nursing* 22(2)174-181.
- Economic Census 2016 for Micro Small Enterprises and Middle to Large Enterprises, Central Bureau of Statistics in 2017. <http://se2016.bps.go.id> - Table Number of Business/Enterprises Based on Business Field, 2016
- Halim, D., Johnson, H. C., & Perova, E. (2019). Preschool Availability and Female Labor Force Participation: Evidence from Indonesia. The World Bank.
- IRAI, I. W. (2018, August 31). Retrieved from <http://irai.co.id/wp-content/uploads/2018/09/Indonesia-Women-SMEs-Report-FINAL-31-Aug-18.pdf>
- Kabeer, N 1999, 'Resources, agency, and achievements: Reflection on the measurement of women's empowerment', *Development and Change*, vol. 30, no. 3, pp. 435 - 464.

- Pemkab. (2019). *Profil Statistik Sosial 2019 Kabupaten Pacitan*. Pacitan: Dinas Komunikasi dan Informatika Kabupaten Pacitan.
- Mack, N. et.al. (2005). *Qualitative research methods: A data collector's field guide*. Family Health International (FHI).
- Mawesti, et.al. (2018). *Akses Dan Pemanfaatan Kredit Usaha Rakyat Oleh Perempuan*. Perkumpulan Prakarsa.
- Sen, A.K. (1985) *Commodities and Capabilities*. Amsterdam: North Holland.



Anggota Koalisi Responsibank Indonesia



www.resposibank.id



ResposiBank_Indo



ResposiBank Indonesia



ResposiBank Indonesia