

PEMBERDAYAAN PEREMPUAN MISKIN PADA USAHA KECIL DI PERDESAAN MELALUI LAYANAN LEMBAGA KEUANGAN MIKRO

Amelia Maika¹ dan Eddy Kiswanto²

Abstract

This paper will be discussing the service of microfinance agency which had influenced the welfare of poor women who became its clients. The research for this paper took place in Kecamatan Bayat, Klaten, which has been the location of a growing microfinance agency, Mitra Usaha Mandiri (MUM). With the help from this microfinance agency, the poor women were expected to be able to improve their family welfare and gain more income. The easy procedure to apply and its fast process were the keys success of this microfinance agency. The form of this microfinance agency was Grameen Bank model. This model has shown a significant result in many countries. Grameen Bank model put women as their clients because giving credit to women has minor risk compared to men.

Keywords: grameen bank, poor women, microfinance agency

Pendahuluan

Persepsi tentang kemiskinan sangat beragam sehingga melahirkan banyak definisi tentang kemiskinan. Darwin (2005) mendefinisikan kemiskinan sebagai sebuah kondisi yang serba kekurangan dari berbagai sisi, di antaranya kekurangan secara fisik dan kemampuan untuk hidup layak dengan standar tertentu, termasuk tidak adanya akses dalam proses memperoleh pelayanan dan kebijakan publik. Sementara itu, pemerintah pusat melalui Bappenas melihat kemiskinan sebagai masalah yang bersifat multidimensional seperti yang disebutkan oleh Chambers (1984). Mengukur kemiskinan tidak hanya dari sisi pendapatan saja, tetapi juga mencakup kerentanan dan kerawanan orang atau

sekelompok orang, baik laki-laki maupun perempuan, untuk menjadi miskin dan keterbatasan akses masyarakat miskin dalam penentuan kebijakan yang berdampak pada kehidupan mereka (Bappenas, 2005).

Tidak dapat dipungkiri bahwa kemiskinan adalah sebuah persoalan yang sangat kompleks, namun bukan berarti tidak bisa ditangani. Banyak strategi yang telah dicoba sebagai upaya memerangi kemiskinan, di antaranya adalah dengan memberikan bantuan modal usaha bagi masyarakat miskin. Pemberian bantuan modal usaha merupakan langkah memperluas kesempatan seseorang untuk bekerja, berusaha, dan mengaktualisasikan potensi produksinya. Harapannya adalah mereka dapat keluar dari

¹ Staf pengajar pada Jurusan Sosiologi, Fakultas ISIPOL, Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta dan sedang melanjutkan studi M.Sc. Social Research Methods di London School of Economics and Political Science.

² Staf peneliti pada Pusat Studi Kependudukan dan Kebijakan, Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.

kemiskinan seiring dengan peningkatan pendapatan. Salah satu model bantuan modal usaha ini adalah pemberian kredit melalui lembaga keuangan mikro.

Sampai saat ini banyak pihak telah terlibat dalam penyediaan layanan keuangan mikro, baik sektor pemerintah, lembaga donor, LSM maupun lembaga keuangan swasta, seperti perbankan. Berkembangnya berbagai penyedia jasa layanan keuangan mikro ini juga memengaruhi wacana layanan keuangan mikro. Kunci sukses layanan keuangan mikro bukan hanya dalam soal keterjangkauannya terhadap kelompok miskin dan kontribusinya dalam pengentasan kemiskinan melalui peningkatan pendapatan. Kesenambungan lembaga yang bersangkutan dalam penyelenggaraan jasa layanan keuangan mikro juga menjadi kunci sukses lainnya.

Tulisan ini bertujuan mengulas sejauh mana pelayanan lembaga keuangan mikro berpengaruh terhadap kesejahteraan perempuan miskin sebagai nasabahnya. Tulisan ini juga merupakan bagian dari hasil penelitian PSKK UGM tentang pemberdayaan perempuan miskin pada usaha kecil di perdesaan melalui layanan lembaga keuangan mikro (*grameen bank*) di Kecamatan Bayat, Klaten. Alasan pemilihan Kecamatan Bayat adalah karena di wilayah ini terdapat layanan keuangan mikro yang cukup berkembang, yaitu Mitra Usaha Mandiri (MUM). Penelitian yang menggunakan metode gabungan antara kuantitatif dan kualitatif ini mengumpulkan data melalui wawancara terstruktur terhadap nasabah MUM dan wawancara secara

mendalam terhadap lembaga penyedia layanan keuangan mikro, tokoh masyarakat lokal, masyarakat penerima program. Selain itu, juga dilakukan diskusi kelompok terfokus terhadap kelompok penerima kredit.

Pada awal persiapan penelitian semua nasabah MUM direncanakan sebagai responden. Namun hal tersebut tidak dapat dilakukan setelah terjadi gempa bumi yang melanda wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta dan Jawa Tengah pada Mei 2006.³ Setelah kejadian tersebut dilakukan perubahan strategi penelitian agar data yang diperoleh tidak kehilangan makna karena situasi yang dihadapi sudah sangat berbeda dan memengaruhi kebaruan data. Dua aktivitas lapangan pascagempa yang dilakukan adalah observasi dan wawancara mendalam. Kegiatan observasi dilakukan untuk mendapatkan gambaran wilayah penelitian pascagempa. Selain itu, juga dilakukan pendataan mengenai kondisi para responden mengenai rencana mereka untuk melanjutkan aktivitas usaha. Wawancara mendalam juga dilakukan terhadap para pejabat lokal di lingkungan kecamatan, kepala desa, dan tokoh masyarakat setempat. Distribusi sasaran penelitian (responden) adalah 14 dari Desa Jarum, 38 dari Paseban, 21 dari Ngerangan, dan 17 dari Jambakan dengan jumlah seluruhnya 90 responden.

Usaha Kecil dan Layanan Keuangan Mikro

Negara merupakan salah satu pihak yang bertanggung jawab untuk menanggulangi kemiskinan. Namun pada kenyataannya

³ Berdasarkan rencana awal penelitian, sensus akan dilakukan terhadap 288 anggota penerima bantuan kredit dari MUM. Namun dalam proses pengumpulan data di lapangan, kejadian gempa bumi yang melanda wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta dan Jawa Tengah Mei 2006 sempat menyebabkan proses penelitian ini dihentikan. Ketika gempa bumi tersebut terjadi, tim peneliti baru selesai melakukan survei terhadap 90 orang responden (31,25 persen) dari total target responden.

kemiskinan merupakan masalah yang sangat sulit terpecahkan walaupun pemerintah telah berupaya menanggulangi kemiskinan dengan melahirkan berbagai kebijakan. Pada masa kekuasaan Orde Baru, telah banyak kebijakan kemiskinan yang dikeluarkan. Moelyarto (1993) mengelompokkan kebijakan dan program pengentasan kemiskinan ke dalam beberapa jenis: (1) pentransferan sumber-sumber pembangunan dari pusat ke daerah dalam bentuk Inpres; (2) peningkatan akses kaum miskin terhadap berbagai bentuk Inpres; (3) perluasan jangkauan lembaga perkreditan untuk rakyat kecil (Kopedes, KURK, BKK, CK, Kredit Bimas, dan seterusnya); (4) pembangunan infrastruktur ekonomi perdesaan, khususnya infrastruktur pertanian; dan (5) pengembangan kelembagaan di daerah yang terkait dengan pengentasan kemiskinan, seperti program pengembangan pendapatan petani kecil (P4KT) dan sebagainya.⁴ Selain itu, ada program Peningkatan Penanggulangan Kemiskinan (PPK) yang sangat fenomenal dan kemudian terkenal dengan nama Inpres Desa Tertinggal (IDT) serta Program Keluarga Sejahtera (berdasarkan Inpres Nomor 3 Tahun 1996) (Sarman dan Sajogjo, 2000).

Perekonomian Indonesia yang carut-marut sebagai dampak terjadinya krisis ekonomi tahun 1997 memberikan pelajaran berharga bagi banyak pihak terhadap arti penting usaha mikro kecil sebagai salah satu penyelamat ekonomi nasional. Selama ini pemerintah mengandalkan sektor usaha skala besar dan konglomerat sebagai lokomotif pembangunan yang ternyata sangat resisten terhadap gonjangan krisis. Usaha Menengah dan Kecil (UMK) justru tampil sebagai sektor yang tetap

mampu menjadi penggerak perekonomian di saat usaha besar dan konglomerat sibuk melepaskan diri dari belitan utang dan keamburannya. UMK berperan penting dalam perekonomian dan menjadi tumpuan kehidupan bagi masyarakat.

Salah satu bukti pentingnya peranan UMK adalah populasinya yang luar biasa besar. Berdasarkan data dari Biro Pusat Statistik tahun 2000, UMK di Indonesia mencapai 99,9 persen dari pelaku ekonomi yang ada. Dari 39 juta badan usaha yang ada di Indonesia, BPS menyebutkan 2.005 di antaranya adalah usaha besar, 55.437 usaha menengah, dan 39.121.350 usaha kecil (dengan 90 persen di antaranya adalah usaha mikro) (BPS, Profil UKM Tidak Berbadan Hukum Tahun 2000, Jakarta dalam Retnadi, 2003). Potensi UMK yang besar menyadarkan banyak pihak untuk merumuskan model pemberdayaannya. Upaya pemberdayaan ini untuk semakin menguatkan UMK karena peran pentingnya, yang meski cukup besar jumlahnya, tiap-tiap pelakunya selalu dihadapkan pada berbagai persoalan (Tabel 1).

Telah banyak upaya yang dilakukan untuk mengatasi berbagai persoalan tersebut, sementara berbagai pihak LSM, pemerintah, swasta, ormas, perguruan tinggi, dan sebagainya mencoba merumuskan berbagai program atau model. Beberapa pendekatan, seperti pendampingan manajemen, promosi dan pemasaran, serta peningkatan kapasitas teknis dan teknologi produksi, banyak digunakan untuk memberdayakan UMK. Penyediaan jasa keuangan mikro adalah salah satu model pendekatan yang digunakan dalam upaya pemberdayaan UMK dan banyak

⁴ Lihat Agus Dwiyanto, "Evaluasi kebijakan pengentasan kemiskinan selama PJP II", dalam Awan Setya Dewanta, dkk. (ed.), *Kemiskinan dan Kesenjangan di Indonesia*. Yogyakarta: Aditya Media. 1999.

Tabel 1
Persoalan dalam Mengelola Usahanya (Persen)

Jenis kesulitan	Industri kecil rumah tangga	Industri kecil
Kesulitan modal	40,8	36,6
Pengadaan bahan baku	23,8	16,8
Pemasaran	17,0	4,4
Teknik produksi dan manajemen	3,1	26,9
Persaingan	15,7	17,4

Sumber: Data BPR, diolah dalam Ismawan (1998).

dibicarakan, terutama dalam kurun waktu 10 tahun terakhir.

Lembaga keuangan mikro adalah lembaga yang melakukan kegiatan penyediaan jasa keuangan kepada pengusaha kecil dan mikro, serta masyarakat berpenghasilan rendah yang tidak terlayani oleh lembaga keuangan formal dan yang telah berorientasi pasar untuk tujuan bisnis. Menurut Bank Pembangunan Asia dan Bank Dunia, ada tiga elemen kunci lembaga keuangan mikro, yaitu menyediakan beragam jenis pelayanan keuangan dengan kebutuhan riil masyarakat yang dilayani, melayani kelompok masyarakat berpenghasilan rendah, dan menggunakan prosedur dan mekanisme yang kontekstual dan fleksibel agar lebih mudah dijangkau oleh masyarakat miskin yang butuh pelayanan. Penggerak lembaga keuangan mikro dapat berasal dari sektor perbankan maupun nonperbankan, seperti LSM, maupun kerja sama antara pemerintah daerah dan bank.

Dalam masyarakat sendiri telah berkembang mekanisme layanan keuangan yang bermanfaat bagi orang miskin, misalnya

rotating savings and credit association (ROSCA), arisan, pegadaian, dan bank *thithil* –layanan keuangan harian yang dikelola sebagaimana layaknya bank oleh perorangan. Lembaga dan mekanisme layanan keuangan ini tidak selalu efisien dan menjadi pilihan yang menyenangkan bagi masyarakat miskin. Walaupun demikian, keberadaannya menunjukkan sudah cukup berkembangnya kebutuhan finansial masyarakat miskin dalam berbagai variasinya. Variasinya tersebut meliputi yang bersifat individual sampai kelompok, yang sangat ramah dan empati terhadap kesulitan masyarakat miskin, sampai yang bersifat eksploitatif terhadap rakyat miskin.

Pendekatan baru program keuangan mikro (*microfinance*) yang mencakup layanan kredit, simpan-pinjam, dan tabungan itu mulai diujicobakan tahun 1994 di enam negara proyek pilot. Negara-negara itu meliputi Bolivia, Guatemala, Kenya, Mali, Nepal, dan Filipina. Pendekatan baru tersebut kemudian banyak diterapkan di negara-negara lainnya. Program keuangan mikro yang baru ini ditujukan untuk membangun lembaga-lembaga keuangan yang dapat berjalan secara berkesinambungan serta mandiri, mampu membiayai sendiri kegiatan operasinya dari pendapatan yang ia terima. Layanan keuangan mikro itu ditujukan bagi perempuan miskin untuk mengembangkan kegiatan produktif yang dapat meningkatkan pendapatan keluarga dan kesejahteraan anak pada gilirannya. Melalui layanan keuangan mikro dan aktivitas-aktivitas peningkatan pendapatan lainnya diharapkan dapat meningkatkan kelas ekonomi mereka. Secara umum tujuan program keuangan mikro adalah sebagai berikut.

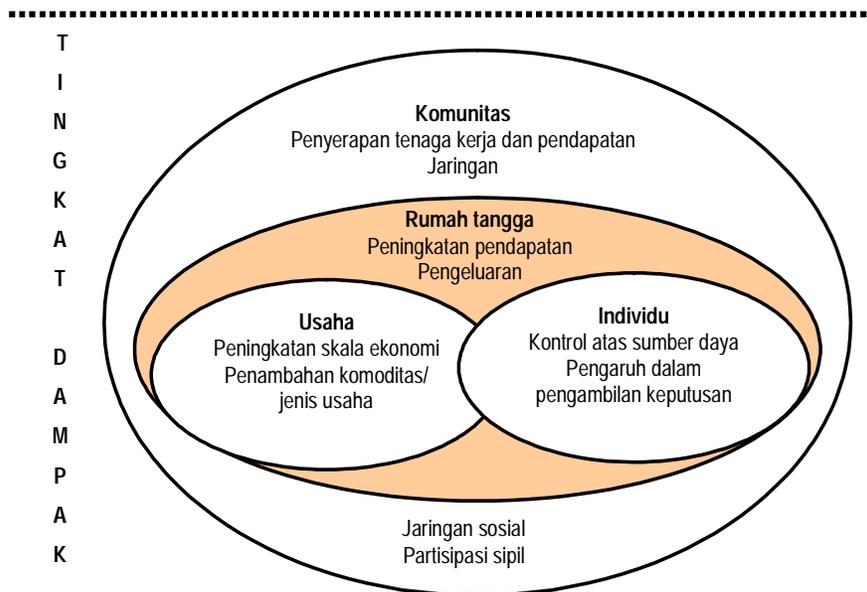
1. Peningkatan pendapatan keluarga akan sekaligus meningkatkan kesejahteraan anak.
2. Program yang ditujukan bagi perempuan miskin merupakan salah satu cara yang paling efektif dan efisien untuk meningkatkan pendapatan keluarga.
3. Mengaitkan kredit dan tabungan dengan ranah lain akan meningkatkan pula keseluruhan investasi dalam kesehatan, pendidikan, dan lingkungan anak.

Aktivitas ekonomi yang dilakukan perempuan miskin yang mendapatkan layanan keuangan mikro diharapkan memberikan berbagai dampak positif. Berdasarkan konsep *AIMS Conceptual Framework* (Sebtad, 1999), dampak tersebut diukur dari level keluarga, usaha kecil yang dijalankan, level individu, level komunitas, jaringan sosial, dan partisipasi sosial. Secara skematis dampak dari layanan

keuangan mikro tersebut dapat digambarkan seperti pada Bagan 1.

Seperti yang telah disinggung di atas, kunci sukses layanan keuangan mikro bukan hanya dalam soal jangkauannya terhadap kelompok miskin dan kontribusinya dalam pengentasan kemiskinan, tetapi juga kesinambungan lembaga tersebut dalam penyelenggaraan jasa layanan keuangan mikro. Namun dalam praktiknya sulit memadukan dan mewujudkan kedua indikator sukses tersebut secara bersamaan. Sering terjadi tercapainya indikator yang satu, dalam hal mengatasi kemiskinan misalnya, tidak diikuti oleh tercapainya indikator kedua, dan/atau sebaliknya. Hal ini karena layanan keuangan bagi orang miskin membutuhkan biaya besar, sementara untuk mencapai keberlanjutan institusi disyaratkan adanya efisiensi. Penyediaan layanan keuangan mikro memiliki ciri khas prosedur

Bagan 1.
Dampak Layanan Keuangan Mikro bagi Aktivitas Ekonomi yang Dilakukan oleh Perempuan Miskin



Sumber: Sebtad, 1999.

yang sederhana, tidak sarat aturan, dan cepat yang merupakan kunci dari lembaga keuangan mikro ini. Salah satu bentuk lembaga keuangan mikro adalah model *Grameen Bank*.

Grameen Bank

Grameen Bank adalah sebuah strategi pengurangan kemiskinan yang pertama kali diperkenalkan di Bangladesh. *Grameen* sendiri dalam bahasa Bengali berarti desa atau kampung. Secara harfiah *Grameen Bank* berarti bank yang diperuntukan bagi orang-orang desa yang juga dapat berarti orang-orang miskin. Sasaran *Grameen Bank* memang adalah orang-orang miskin yang tidak memiliki akses untuk mendapatkan pinjaman dari bank-bank konvensional atau lembaga keuangan komersial lainnya. Lebih spesifik lagi *Grameen Bank* memprioritaskan kelompok perempuan sebagai sasaran pemberian kredit. Perempuan merepresentasikan kelompok marginal dalam masyarakat miskin. Kelompok perempuan miskin dianggap sebagai sasaran yang efektif karena pendapatan tambahan yang diperoleh perempuan terbukti mampu memperbaiki kehidupan rumah tangga, termasuk kesejahteraan dan kesehatan anak-anak. Selain itu, sejumlah studi menunjukkan perempuan memiliki risiko kredit yang lebih kecil dibandingkan dengan kelompok laki-laki dan lebih memiliki tanggung jawab dalam mengelola sumber daya yang terbatas.

Tujuan dan target khusus layanan keuangan mikro dengan *Metode Grameen Bank* adalah sebagai berikut.

1. memberikan layanan keuangan kepada orang miskin, terutama perempuan
2. mendorong tumbuhnya kesempatan mempekerjakan diri sendiri

3. melepaskan kaum marginal yang tidak beruntung, terutama perempuan, dan mendorong mereka untuk lebih memiliki jaringan dalam format pengorganisasian yang rapi
4. mengurangi eksploitasi rentenir terhadap orang miskin
5. memutus lingkaran setan kemiskinan.

Layanan keuangan mikro Model *Grameen Bank* bertujuan membantu masyarakat miskin, khususnya perempuan, untuk lebih meningkatkan kapasitas usahanya. Selain itu, Model *Grameen Bank* ini didukung dengan skema layanan yang sangat berpihak dan berempati pada masyarakat miskin karena dibuat sangat sederhana sehingga mudah diakses. Skema layanan tersebut meliputi:

1. pinjaman diberikan kepada individu, secara berkelompok (terdiri 5 orang)
2. tidak perlu ada agunan dan penjamin
3. tidak perlu ada sanksi hukum bila tidak mengembalikan
4. tidak perlu datang ke kantor (bank) untuk mendapat pinjaman karena petugas akan mendatangi anggota dalam pertemuan kelompok
5. prosedur dibuat sederhana, tidak ada formulir yang tidak dimengerti oleh anggota
6. ada tabungan wajib.

Lembaga Mitra Usaha Mandiri

Deskripsi upaya Program Replikasi *Grameen Bank* (Mitra Usaha Mandiri) adalah program pengembangan institusi keuangan masyarakat, khususnya perempuan miskin, dengan sistem *Grameen Bank*. Melalui program ini setiap wilayah dampingan Yayasan Mitra Usaha (YMU) diorganisasi dalam wadah

lembaga replikasi *Grameen Bank* yang dinamakan Mitra Usaha Mandiri (MUM). Pendirian MUM merupakan alternatif jawaban atas permasalahan yang dihadapi masyarakat miskin, khususnya perempuan, dalam mengakses dana/modal usaha yang selama ini tidak pernah mereka dapatkan. Sebagian besar saham lembaga MUM ini akan menjadi milik nasabah/anggota.

Tujuan khusus lembaga replikasi *Grameen Bank* yang dilakukan oleh MUM adalah meningkatkan akses dan pelayanan permodalan bagi perempuan miskin melalui wadah/institusi keuangan yang akan dimiliki bersama dengan mereplikasi *Grameen Bank* yang diberi nama Mitra Usaha Mandiri. Jenis kegiatan yang dilaksanakan, antara lain, adalah sebagai berikut.

- memberikan bantuan modal usaha (kredit) dengan sistem *Grameen Bank*
- memberikan pendampingan dalam upaya peningkatan sumber daya (yang buta huruf menjadi bisa baca tulis dan sebagainya)
- memberikan pelatihan, baik untuk kelompok maupun untuk ketua rembug, seperti pelatihan motivasi berkelompok, pelatihan kesehatan lingkungan, pelatihan gender, pelatihan kesehatan reproduksi, pelatihan dan pembukuan kelompok.

Sasaran program MUM adalah masyarakat termiskin (terutama perempuan) di suatu wilayah tertentu, yang didasarkan pada standar MUM, seperti indeks rumah dan pendapatan per kapita. Cara menjangkau sasaran adalah melalui survei, pertemuan umum, uji kelayakan, dan pelatihan calon anggota (standar *grameen*).

Yang menjadi sasaran adalah perempuan termiskin dengan kriteria:

- kondisi rumah sederhana, ukuran rumah kecil, dinding rumah maksimal separuh tembok, maksimal indeks 15, indeks pendapat maksimal US\$ 2,- per hari, indeks aset produktif maksimal Rp1.000.000,00
- mempunyai kegiatan yang memungkinkan untuk memperoleh pendapatan.

Profil Usaha Mikro Perempuan

Pada kelompok marginal dan miskin, keterlibatan perempuan dalam pemenuhan kebutuhan ekonomi rumah tangga tidak terelakkan lagi. Usaha-usaha mikro, seperti perdagangan, pengolahan makanan, industri berteknologi rendah, konveksi, dan jasa, adalah jenis-jenis usaha yang banyak dijalankan perempuan, baik secara mandiri maupun sebagai bagian dari sistem produksi keluarga (Dewayanti dan Chotim, 2004). Seiring dengan terjadinya krisis ekonomi tahun 1997 usaha mikro ternyata masih mampu bertahan, bahkan menunjukkan lonjakan jumlah dan variasi jenis usaha. Usaha mikro sangat dekat dengan perempuan. Kondisi kesejahteraan usaha mikro maupun perempuan yang terlibat di dalamnya hampir tidak mengalami perubahan dari waktu ke waktu. Keduanya senantiasa berada dalam kondisi buruk. Masuknya masyarakat desa, khususnya perempuan, ke dalam kerja-kerja produktif seperti usaha mikro tidak dapat dipandang sebagai bagian dari capaian pembangunan, tetapi sebagai alat potensial untuk menghasilkan pendapatan dan kesejahteraan (White, 1991: 20).

Di sisi lain, Tezzler (1989) dalam (Dewayanti dan Chotim, 2004) melihat usaha kecil dan mikro dinilai sebagai solusi terhadap masalah keterbelakangan pembangunan. Proses industrialisasi yang merambah seluruh

dunia menyebabkan terjadinya perubahan struktur ekonomi dan sosial di hampir seluruh belahan dunia dengan berbagai variasinya. Kegiatan ekonomi mandiri yang awalnya ditujukan untuk pemenuhan kebutuhan sendiri mulai tergantikan oleh kegiatan ekonomi yang terspesialisasi dan tergantung pada pasar.

Kecamatan Bayat sebagai daerah penelitian sejak lama terkenal sebagai sentra industri batik. Riwayat pembatikan di sini berhubungan erat dengan sejarah kerajaan Kraton Surakarta masa dahulu. Jadi pembatikan di Kecamatan Bayat ini sudah ada sejak zaman kerajaan dahulu. Kebanyakan pengusaha batik di Bayat awalnya adalah pengrajin dan buruh batik di Solo. Hal ini didukung dengan hasil penelitian yang menunjukkan sebagian besar perempuan bekerja di sektor usaha kecil dalam pembuatan batik. Terdapat 41 persen perempuan yang bekerja sebagai pembatik dan kelompok terbesar kedua (35 persen) bekerja sebagai pedagang. Hasil diskusi kelompok terfokus menggambarkan bagaimana perempuan yang tergabung dalam kelompok usaha mikro menjalankan usaha pembatikan.

“Batik itu bahan bakunya ambil dari juragan, nanti kalau sudah selesai disetorkan lagi ke juragan dan bisa ditukar dengan kain mori, malam, atau hanya dalam bentuk uang. Kain yang kita batik ada yang dari sutra, sarung, dan selendang. Kalau batikannya bagus ya hasilnya banyak, tapi kalau hanya ringan paling-paling dapat Rp30.000,00 dan kembalian berupa kain mori” (diskusi kelompok terfokus dengan Kelompok Usaha Perempuan).

Umur anggota MUM didominasi oleh kelompok umur menengah (30-49 tahun) mencapai hampir dua pertiga (59 persen) dan

usia relatif tua (50 tahun +) sekitar seperempat (28 persen) dan sisanya pada usia relatif muda (20-29 tahun). Kondisi ini menunjukkan kredit yang diberikan oleh MUM lebih banyak dimanfaatkan oleh kelompok usia produktif yang masih memiliki peluang untuk mengembangkan usahanya. Sebagai kelompok masyarakat yang tergolong miskin, tuntutan untuk pemenuhan kebutuhan ekonomi tidak hanya bergantung pada laki-laki saja, tetapi peran perempuan dalam membantu perekonomian keluarga sangat besar. Pemenuhan kebutuhan rumah tangga melalui sektor formal bagi masyarakat miskin merupakan langkah yang sulit sehingga usaha sektor informal menjadi alternatif pilihan yang terelakkan. Kelompok perempuan tersebut berusaha sendiri untuk memperoleh permodalan. Kredit yang diberikan oleh MUM dapat menjadi stimulus untuk menjalankan usaha dan dapat menjadi penentu kelangsungan usaha tersebut.

Mengukur kemiskinan dapat dilakukan dengan berbagai cara, di antaranya adalah dengan menggunakan proksi tingkat pendidikan maupun pendapatan individu dan rumah tangga. Responden dalam penelitian ini memiliki tingkat pendidikan yang rendah. Sebagai gambaran, hanya 13,3 persen responden yang mengenyam pendidikan menengah ke atas. Bahkan sepertiga dari responden yang mengenyam pendidikan formal, 20 persen tidak tamat SD, dan sisanya hanya mengenyam pendidikan hingga tamat SD (35,6 persen). Minimnya pendidikan formal tersebut dapat menjadi kendala bagi responden melakukan kegiatan ekonomi yang produktif karena keterbatasan pengetahuan mereka mengenai kegiatan tersebut. Minimnya pendidikan formal juga berarti menutup kemungkinan mereka memperoleh akses untuk

mendapatkan pekerjaan yang layak. Memiliki pekerjaan formal ataupun melakukan kegiatan ekonomi produktif sering kali mereka pandang sebagai sesuatu yang mustahil untuk dilakukan. Hal ini terjadi karena membangun kegiatan ekonomi produktif membutuhkan modal yang tidak sedikit, sementara keterbatasan pendidikan dan properti ekonomi dapat menutup akses mereka untuk memperoleh kemungkinan mendapatkan pinjaman modal dari pihak lain, termasuk lembaga perbankan. Lembaga perbankan formal biasanya membutuhkan jaminan dari para kreditor dan jaminan inilah yang tidak dimiliki oleh para masyarakat miskin. Pilihan untuk mendapatkan kredit melalui MUM menjadi alternatif yang sangat membantu perempuan untuk melakukan usaha karena tingkat pendidikan dan skala usaha tidak menjadi pertimbangan.

Modal Usaha bagi Perempuan Miskin

Usaha mikro yang dilakukan oleh perempuan dapat dibedakan menjadi dua bentuk, yaitu sistem usaha yang sifatnya subkontrak dan usaha pemanfaatan sumber daya alam yang ada. Sistem subkontrak adalah usaha yang dilakukan oleh perempuan yang merupakan kepanjangan dari usaha industri yang lebih besar. Untuk kasus di Kecamatan Bayat umumnya perempuan bekerja sebagai pembatik dengan cara mengambil bahan baku dan menjualnya kembali kepada juragan. Sistem subkontrak ini sebagian besar dirasa lebih menguntungkan karena keterbatasan modal yang dimiliki. Sementara itu, usaha yang memanfaatkan sumber daya alam dalam bentuk perdagangan. Permasalahan terbesar yang dihadapi oleh usaha mikro perempuan adalah keterbatasan modal untuk menjalankan

usahanya. Solusi yang diambil adalah dengan cara melakukan pinjaman modal. Banyak lembaga keuangan yang menyediakan pinjaman bagi masyarakat perdesaan, di antaranya adalah bank pemerintah, bank swasta, koperasi simpan pinjam, bahkan rentenir.

Sebagai sebuah program yang baru di mata masyarakat, MUM membutuhkan upaya sosialisasi yang intensif kepada masyarakat. Komunikasi yang kontinu dari MUM akan memudahkan penjangkauan anggota baru, terutama perempuan yang mempunyai usaha kecil. Informasi detail untuk kelompok sasaran akan memengaruhi sikap seseorang memutuskan menjadi anggota MUM. Langkah pertama untuk sosialisasi yang ditempuh oleh MUM adalah menghubungi perangkat desa sampai level terbawah. Sebagai penanggung jawab wilayah, kepada pihak desa dan dusun harus dijelaskan mengenai profil lembaga dan tujuan lembaga agar tidak menimbulkan penolakan. Setelah pihak desa dan dusun memberikan izin beroperasi, langkah selanjutnya adalah mengidentifikasi calon anggota. Kegiatan ini harus dilakukan dengan hati-hati dan cermat karena MUM harus benar-benar selektif dalam memilih anggotanya. Oleh karena itu, survei lokasi dan survei rumah tangga dilakukan terlebih dahulu.

Hasil penelitian menunjukkan informasi secara informal menjadi ujung tombak untuk mendapatkan anggota baru. Terdapat 68,9 persen responden menyatakan mengetahui MUM dari masyarakat yang sudah menjadi anggota MUM. Informasi dari mulut ke mulut ini terbukti ampuh sebab bagi masyarakat perempuan di perdesaan sumber informasi yang berasal dari warga yang dinilai dapat dipercaya biasanya akan diikuti. Sumber

informasi terbanyak mengenai MUM juga diperoleh melalui petugas MUM (22,2 persen).

Dalam kurun waktu 3 tahun terakhir sebanyak 66,7 persen responden pernah memiliki pengalaman meminjam dari pihak lain di luar keluarga mereka. Selain kepada pihak MUM, pinjaman tersebut mereka ajukan kepada bank pemerintah maupun bank swasta, termasuk koperasi, bahkan seorang di antaranya pernah meminjam kepada rentenir. Pinjaman uang kepada rentenir saat ini sudah mulai ditinggalkan oleh masyarakat karena sangat memberatkan dengan bunga yang tinggi. Salah seorang masyarakat menyampaikan keluhannya bagaimana beratnya pinjam melalui rentenir.

“Kalau pinjam rentenir atau bank *thithil* sangat berat angsurannya karena bunganya tinggi karena sistemnya *ngrolasi* pinjam Rp100.000,00 mengembalikannya Rp120.000,00, pokoknya bisa mencekik leher” (Ibu M, salah satu anggota Kelompok Usaha Mikro Perempuan).

Uang bagi sebagian besar masyarakat di perdesaan memiliki fungsi sebagai transaksi ekonomi. Menurut Nugroho (2001), selain memiliki fungsi sebagai transaksi ekonomi, uang juga digunakan oleh masyarakat sebagai ekspresi simbolik simpati dalam bentuk kontribusi sosial finansial. Kontribusi finansial ini termasuk untuk perayaan pernikahan, kelahiran, atau upacara kematian. Kontribusi mutual di antara para tetangga merupakan kebiasaan sosial yang telah ada sejak lama dan cenderung dijaga sebagai sebuah institusi sosial hingga saat ini.

“Selain pinjam pada MUM, kami juga pinjam pada usaha simpan pinjam yang dilakukan oleh warga dan ada juga yang melalui

urusan PKK. Gimana lagi ... terpaksa pinjam sana pinjam sini *wong* hidup bermasyarakat di desa itu banyak kegiatan sosialnya. Kalau sudah musim hajatan sumbangan tidak pernah putus belum lagi kalau ada yang meninggal, la uang dari mana kami ya terpaksa pinjam” (diskusi kelompok terfokus dengan Kelompok Usaha Mikro Perempuan).

Semua responden dalam penelitian ini merupakan nasabah MUM dan separuhnya (50 persen) mengajukan pinjaman karena prosedur peminjaman di MUM lebih mudah. Sementara itu, 14 persen lainnya karena ikut-ikutan, 11 persen karena kelonggaran angsuran, dan 8 persen karena dekat dengan tempat tinggal.

“Kami tidak merasa curiga atau khawatir dengan lembaga MUM walaupun masih baru dan kami tidak tahu sama sekali tentang lembaga tersebut yang kami tahu kalau pinjam tidak perlu ada jaminan apapun. Kami hanya diwajibkan mengikuti sekolah, yaitu kegiatan bimbingan dari MUM selama 5 hari. Dalam kegiatan tersebut kami diberikan bimbingan, cara masuk MUM dan disiplin, tanggung jawab. Paling penting tanggung jawab dan kehadiran” (diskusi kelompok terfokus dengan Kelompok Matahari).

Dalam konsep *Grameen Bank*, syarat untuk menjadi anggota dan dapat mengajukan pinjaman adalah membentuk kelompok usaha mikro yang semua anggotanya adalah perempuan. MUM mensyaratkan jumlah anggota minimal adalah 5 orang. Sebelum membentuk kelompok, ada beberapa tahapan yang harus dilakukan terlebih dahulu, termasuk menentukan lokasi sasaran program. Berikut ini hasil petikan wawancara dengan salah satu pengelola MUM.

“Untuk menentukan anggota, langkah pertama yang kami lakukan adalah survei calon lokasi sasaran program. Sasaran program dari MUM adalah masyarakat termiskin (terutama perempuan) di suatu wilayah tertentu, yang didasarkan pada standar yang ada pada MUM, meliputi indeks rumah, pendapatan per kapita, dll. Cara menjangkau sasaran melalui survei, pertemuan umum, uji kelayakan, dan pelatihan calon anggota (standar *grameen*)” (IR, salah seorang pengelola MUM).

Setelah survei lokasi selesai dilakukan, diadakan pertemuan umum (PU) yang dihadiri oleh calon anggota MUM. Hasil pertemuan umum tersebut dilanjutkan dengan mengadakan Uji Kelayakan (UK) terhadap calon anggota. Hal-hal yang menjadi fokus dalam uji kelayakan tersebut adalah kondisi ekonomi rumah tangga, baik fisik maupun nonfisik, sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan MUM. Hasil survei kemudian memutuskan layak tidaknya dibentuk kelompok usaha mikro perempuan di suatu wilayah. Setelah dinyatakan layak, kemudian dibentuk kelompok dengan jumlah anggota 5 orang. Kegiatan berikutnya adalah mengadakan Latihan Wajib Kumpul (LWK) yang dilakukan selama 5 hari berturut-turut dengan lama waktu 1 jam setiap harinya. Sifat LWK ini wajib sehingga semua calon anggota harus mengikutinya, tidak boleh ada satu pun anggota yang tidak hadir. Jika ada satu saja anggota yang tidak hadir, maka LWK tersebut dianggap gagal dan harus mengulangi dari awal. Kegiatan yang dilakukan selama 5 hari tersebut meliputi:

1. Hari 1: terdiri dari dua kegiatan, yaitu pengenalan lembaga MUM kepada semua calon anggota serta mengenalkan aturan/

kewajiban sebagai anggota MUM dan sistem pinjaman.

2. Hari 2: penjelasan mengenai kelompok dan pemilihan ketua kelompok
3. Hari 3: penjelasan mengenai cara pengajuan pinjaman dan semua anggota wajib hadir dalam penjelasan pengajuan pinjaman tersebut
4. Hari 4: penjelasan tentang tabungan yang dapat dilakukan oleh anggota dan pemberian nama kelompok
5. Hari 5: UPK (Uji Pengesahan Kelompok), yaitu penilaian layak tidaknya kelompok tersebut dibentuk.

Kegiatan di atas yang biasa dinamakan *sekolah* menjadi syarat mutlak untuk pembentukan kelompok dan dalam kegiatan tersebut tidak dapat diwakilkan. Setelah kelompok terbentuk, tiap-tiap anggota dapat mengajukan pinjaman secara bersama-sama dengan syarat pinjaman yang sangat mudah. Biasanya pinjaman dapat cair dalam waktu satu minggu sampai satu bulan. Prinsip pemberian kredit MUM secara garis besar, antara lain, adalah tanpa jaminan dan penjamin, berkelompok masing-masing 5 orang, pinjaman dikenakan bunga pasar, dan diangsur selama 50 minggu.

Sistem pengembalian pinjaman yang diberlakukan dalam kelompok adalah sistem *tanggung renteng*. Yang disebut *tanggung renteng* adalah jika ada anggota yang tidak bisa membayar angsuran sampai beberapa kali, bahkan sudah tidak mampu membayar lagi, maka menjadi kewajiban anggota lainnya untuk menutup pinjaman tersebut. Dengan adanya sistem *tanggung renteng* ini setiap anggota saling mengingatkan agar angsuran pinjaman tidak sampai nunggak.

“Kalau kelompok yang dibentuk oleh MUM itu sistemnya *tanggung renteng*, kita disuruh melunasi dulu tunggakan anggota lainnya. Biasanya mereka tidak setor setiap minggu seperti aturannya, terpaksa kita *urunan* untuk *mbayari* dulu. Nanti kita datang rumahnya untuk nagih utangnya. Kalau utangnya nanti lunas, anggota tersebut kita keluarkan karena tidak tertib dalam menjalankan kewajibannya dan kita sudah mengeluarkan satu orang anggota jadi sekarang hanya empat orang saja” (Ibu MG, salah satu anggota kelompok usaha perempuan).

Berdasarkan aturan yang dibuat oleh MUM, besarnya pinjaman pertama yang bisa disetujui maksimal adalah Rp500.000,00. Sebelum mengajukan pinjaman tersebut anggota kelompok bermusyawarah untuk menentukan besarnya pinjaman masing-masing. Jumlah pinjaman tidak harus sama besar antaranggota tergantung dari kebutuhan tiap anggota.

“Besarnya pinjaman yang menentukan kantor Mas, kita hanya mengajukan data. Pinjaman pertama itu Rp500.000,00 tapi ada yang Rp300.000,00 tergantung kebutuhannya. Tiap-tiap anggota besarnya pengajuan beda-beda tergantung kebutuhan jadi satu kelompok tidak sama dan juga dilihat dari keaktifan untuk mendatangi pertemuan kelompok setiap minggunya. Sebelum mengajukan kita musyawarah dulu” (diskusi kelompok terfokus dengan kelompok usaha perempuan).

“Kami tidak merasa curiga atau khawatir dengan lembaga MUM walaupun masih baru dan kami tidak tahu sama sekali tentang lembaga tersebut, yang kami tahu kalau pinjam tidak perlu ada jaminan apa

pun. Kami hanya diwajibkan mengikuti sekolah, yaitu kegiatan bimbingan dari MUM selama 5 hari. Dalam kegiatan tersebut kami diberikan bimbingan, cara masuk MUM dan disiplin, tanggung jawab. Paling penting tanggung jawab dan kehadiran” (diskusi kelompok terfokus dengan Kelompok Matahari).

Kemudahan dalam prosedur pinjaman dan tidak adanya jaminan sangat menarik minat masyarakat untuk menjadi anggota MUM. Walaupun demikian, ada 14,4 persen anggota yang tergabung menjadi anggota karena hanya ikut-ikutan warga masyarakat lainnya yang telah menjadi anggota sebelumnya.

Sebagaimana dijelaskan pada pembahasan sebelumnya, kredit dari MUM hanya ditujukan untuk perempuan yang memiliki usaha kecil. Tujuannya adalah meningkatkan akses dan pelayanan permodalan bagi perempuan miskin melalui wadah/institusi keuangan yang akan dimiliki bersama. Selama ini modal merupakan kendala dalam pengembangan usaha kecil. Pemberian kredit dipandang penting untuk membantu berjalannya usaha. Distribusi jumlah kredit yang diperoleh sebagai anggota MUM adalah sebagai berikut: sekitar separuh dari peminjam (54 persen) mengambil kredit antara Rp500.000,00 hingga Rp1.000.000,00, seperlimanya mengambil kredit kurang dari Rp500.000,00 dan sisanya mengambil kredit lebih dari Rp1.000.000,00.

“Kalau pinjamnya banyak nanti takut ndak bisa mengembalikan, makanya hanya sedikit saja sesuai kemampuan. Toh sebelum diajukan ditanya petugasnya dulu untuk apa trus juga dilihat pinjaman sebelumnya lancar nggak, kalo nggak ya

sulit dapat sesuai yang diajukan” (Ibu S, anggota kelompok usaha perempuan).

Menurut 47,8 persen responden, jumlah kredit yang diterima oleh anggota MUM dirasa masih kurang untuk peningkatan usaha. Walaupun 51,5 persen anggota lainnya mengaku jumlah kredit tersebut sudah mencukupi dalam membantu peningkatan usaha yang dimilikinya. Sebagai usaha kecil dengan jumlah modal yang terbatas tentunya sangat riskan bagi MUM untuk memberikan kredit sesuai dengan permintaan anggota. Pertimbangan rasional tentang kondisi ekonomi dan sosial menjadi penting. Jika bantuan modal yang diberikan kepada anggotanya sudah mencapai jumlah besar, tentu saja hal ini sudah tidak sesuai dengan tujuan lembaga.

Proses penyaluran kredit harus melalui mekanisme dan prosedur yang menjadi ketentuan yang dibuat oleh MUM. Cara pengajuan kredit sangat mudah karena anggota hanya menyampaikannya melalui petugas lapangan dari MUM yang setiap minggu bertugas mendatangi tiap-tiap kelompok untuk mengambil angsuran. Pengajuan hanya disampaikan secara lisan dan petugas hanya mencatat berapa jumlah kredit yang akan diajukan oleh anggota tersebut. Petugas kemudian melakukan pengecekan; jika mereka anggota baru, maka perlu dilakukan survei ekonomi lebih mendalam lagi. Survei ini juga diperkuat oleh informasi yang diperoleh dari para tetangga terdekat mengenai sejarah usaha yang dimiliki, kebiasaan utang, dan hubungan sosial kemasyarakatan. Untuk anggota yang sebelumnya sudah pernah mengajukan kredit dan saat ini sudah lunas, jika mengajukan pinjaman lagi, akan dipertimbangkan masalah

kelancaran dan ketertiban dalam membayar angsuran. Lancar artinya tidak pernah lowong sama sekali dalam membayar angsuran setiap minggunya dan tertib artinya anggota tersebut sering datang dalam kegiatan Rembug Pusat. Kegiatan ini bertujuan sebagai wadah berkumpulnya anggota MUM untuk membayar angsuran, menabung, dan kadangkala pembinaan usaha. Hasil survei secara keseluruhan dan pengecekan kelancaran pengembalian pinjaman sebelumnya ini menjadi penentu berapa jumlah kredit yang bisa diterima oleh anggota.

Hasil survei memperlihatkan lama proses pengajuan kredit sampai diterimanya kredit tersebut terbanyak pada rentang waktu 3-4 minggu yang mencapai 56,7 persen, hanya 10 persen di antara mereka yang membutuhkan waktu 5-6 minggu, dan 33,3 persen butuh waktu 1-2 bulan. Hal ini biasanya terjadi karena proses survei dan pengecekan memakan waktu yang agak lama agar keputusan yang diambil sesuai dengan kondisi dan kemampuan anggotanya.

Sesuai dengan tujuan utama lembaga MUM untuk memudahkan akses perempuan miskin untuk mendapatkan modal usaha, maka beberapa kegiatan dilakukan selain pemberian modal. Kegiatan ini merupakan satu rangkaian dengan pemberian modal usaha. Kegiatan tersebut, antara lain, adalah pendampingan dalam upaya peningkatan sumber daya (yang buta huruf menjadi bisa baca tulis dan sebagainya). Kegiatan lainnya adalah memberikan pelatihan, baik untuk kelompok maupun untuk ketua rembug, seperti pelatihan motivasi berkelompok, pelatihan kesehatan lingkungan, pelatihan gender, pelatihan kesehatan reproduksi, pelatihan dan pembukuan kelompok.

Ternyata tidak semua anggota mendapatkan pendampingan dari staf/petugas MUM dan jumlahnya cukup besar, yaitu 24,4 persen. Hal ini menunjukkan pendampingan yang seharusnya dirasakan oleh semua anggota belum tercapai semuanya. Fakta lain yang memperkuat kondisi di atas adalah petugas lapangan tidak secara rutin mengunjungi anggota, bahkan 73,3 persen anggota mengaku tidak ada kunjungan dari petugas yang sifatnya rutin. Jadi walaupun ada pendampingan, tidak dilakukan pada setiap kunjungan petugas lapangan. Kunjungan rutin tiap minggu lebih diprioritaskan pada pengambilan setoran dan pengecekan kelancaran anggota dalam membayar angsuran.

Sementara itu, bagi anggota yang mendapatkan pendampingan 64,7 persen memperoleh materi tentang administrasi keuangan dan pengelolaan usaha. MUM sampai saat ini baru pada taraf pendampingan kepada anggotanya, tetapi pelatihan yang tujuannya membantu meningkatkan kemampuan anggota dalam menjalankan usaha belum dilakukan. Kendala yang dihadapi oleh MUM adalah keterbatasan jumlah petugas lapangan, sementara jangkauan wilayahnya luas, bahkan sampai Gunung Kidul. Jenis pendampingan yang diberikan adalah administrasi keuangan dan pengelolaan usaha (64,7 persen), prosedur menjadi anggota (22,1 persen), pengelolaan keuangan rumah tangga (10,3 persen), serta pendampingan lainnya (3 persen).

Pelatihan merupakan upaya peningkatan kapasitas pengelolaan usaha dan hal ini sejalan dengan aktivitas yang telah digariskan oleh MUM. Secara ideal pelatihan ini dilakukan

pada tiap-tiap kelompok dan materinya disesuaikan dengan usaha yang dilakukan anggota. Banyak anggota yang menyampaikan keinginannya untuk mendapatkan pelatihan.

“Kami ingin diberi pelatihan tenun *Mas wong* di sini banyak yang jadi tukang tenun, selama ini dari MUM belum dapat. Kalau petugasnya datang mengambil angsuran saja dan mencatat dalam buku, kegiatan pelatihan belum ada. Kami tahunya hanya pembukuan tabungan dan setoran saja, pembukuan usaha gak tahu hanya diingatingat saja karena sudah tiap hari dikerjakan” (diskusi kelompok terfokus dengan Kelompok Arjuna).

Kedatangan petugas, oleh sebagian besar anggota, dipahami sebagai aktivitas mengambil uang angsuran saja. Proses pemberdayaan yang menjadi agenda utama dalam menjalankan kegiatan MUM masih sangat terbatas pada pemberian modal usaha. Upaya ke arah pendampingan dan pemberian pelatihan sebagai cara untuk meningkatkan kemampuan sumber daya perempuan dalam bidang usaha membutuhkan kerja keras dan biaya yang tidak sedikit.

“Kita sebenarnya ingin memberikan pelatihan kepada anggota MUM, tapi kan biayanya besar, kita belum sanggup. Apalagi luas wilayah dan jumlah anggota yang banyak, konsekuensi biayanya besar sekali. Fokus kami sekarang adalah bagaimana modal yang kami berikan kepada perempuan miskin yang mempunyai usaha dapat membantu meningkatkan usahanya sehingga pendapatan keluarga juga akan meningkat” (IR, staf MUM cabang Bayat).

Dampak Kredit terhadap Kesejahteraan

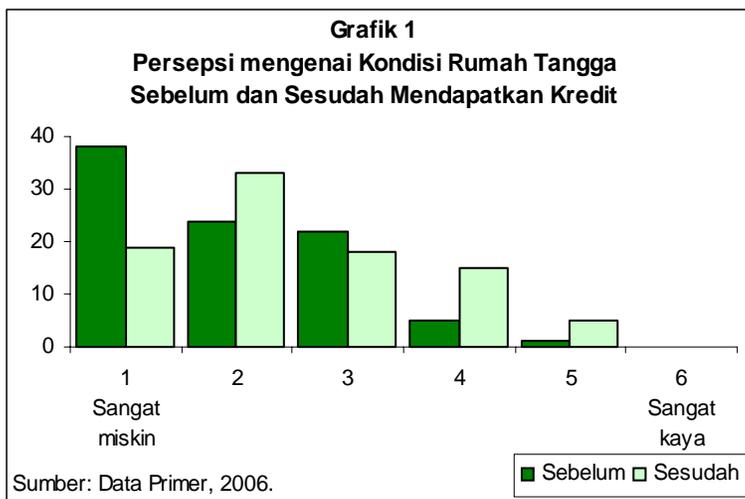
Sebelum mulai melakukan aktivitas usaha, sebagian di antara responden sudah ada yang berpengalaman menggunakan pinjaman kredit sebagai modal awal usaha mereka. Rata-rata besar kredit yang mereka peroleh mengalami peningkatan hingga tiga kali lipat ketika mereka mulai mengenal lembaga layanan keuangan mikro. Seiring dengan pertambahan modal secara signifikan tersebut juga telah terjadi peningkatan signifikan terhadap jumlah unit usaha, jenis komoditas, tenaga kerja, omset, dan modal.

Berbeda dengan kondisi di atas, tidak tampak perubahan pada jangkauan pemasaran bagi kegiatan usaha para responden. Walaupun lebih dari separuh responden menyatakan tidak memiliki kendala dalam menjalankan usaha mereka, sebagian besar responden yang berpendapat sebaliknya. Mereka menyatakan masalah pemasaran memang merupakan kendala utama dalam kegiatan usaha mereka. Hal ini memang tampak pada luasnya jangkauan pemasaran hasil usaha mereka yang hanya wilayah desa dan kecamatan. Hanya kurang dari 8 persen

yang memiliki jangkauan pemasaran lebih luas di luar daerah penelitian. Hal yang menarik adalah mereka yang menyatakan memiliki kendala pemasaran tidak melakukan usaha untuk mengatasi persoalan tersebut.

Kendala lain yang dihadapi para responden adalah walaupun telah terjadi peningkatan modal usaha, ternyata tidak membuat mereka lepas dari persoalan kekurangan modal. Artinya kenaikan modal usaha yang mereka peroleh dari hasil peminjaman tersebut ternyata belum cukup untuk memenuhi biaya produksi riil yang dibutuhkan untuk kegiatan usaha mereka.

Perempuan sebagai kelompok sasaran pemberian kredit dianggap berpotensi meningkatkan kesejahteraan keluarga, termasuk kondisi kehidupan anak-anak di dalam rumah tangga yang bersangkutan. Dalam penelitian ini kesejahteraan anak dilihat dari kondisi kehidupan mereka secara umum serta konsumsi makanan dan pendidikan, baik sebelum maupun sesudah keluarga tersebut mendapatkan kredit. Pengukuran kesejahteraan ini menggunakan konsep kesejahteraan subjektif, artinya responden sendiri yang menilai kondisi kehidupan mereka. Seperti halnya kemiskinan, kesejahteraan



memiliki konsep yang beragam dan memiliki ukuran yang berbeda-beda pula. Dalam teori psikologi konsep tersebut dikenal sebagai persepsi terhadap kesejahteraan secara subjektif (*subjective wellbeing*). Dalam studi yang dilakukan oleh Ravallion dan Lockshin (dalam Fuentes dan Rojas, 2001), kesejahteraan secara subjektif berhubungan dengan pendapatan seseorang, semakin tinggi tingkat pendapatan semakin tinggi pula tingkat kesejahteraan mereka. Grafik 1 menunjukkan persepsi responden mengenai kehidupan rumah tangga mereka ketika sebelum dan sesudah mendapatkan bantuan kredit dari MUM. Dalam hal ini responden diminta untuk membayangkan kondisi rumah tangga dan skala 1 (sangat miskin) hingga 6 (sangat kaya).

Pada umumnya, pemberian bantuan kredit bagi para responden dalam penelitian ini dinilai membuat kondisi kehidupan keluarga menjadi lebih baik. Berdasarkan hasil penelitian ini, terdapat perubahan yang signifikan mengenai kondisi rumah tangga responden sebelum dan sesudah mendapatkan kredit. Kondisi kehidupan anak-anak responden tampaknya secara signifikan mengalami peningkatan, baik dalam hal konsumsi makanan maupun pendidikan.

Daerah Penelitian Pascagempa

Gempa yang terjadi 27 Mei 2006 telah membawa banyak perubahan dalam kehidupan masyarakat.

“Data kerusakan pascagempa yang terjadi di wilayah penelitian telah direkapitulasi sehingga memudahkan untuk dilakukan pendataan lebih lanjut, sebanyak 1.152 rumah tinggal rusak total, 4.587 rusak berat, dan 8.914 rumah rusak ringan. Sejumlah fasilitas umum, seperti gedung perkantoran,

sarana transportasi, sekolah, rumah sakit, bangunan rumah sakit, pasar, jalan, dan jembatan juga mengalami kerusakan” (Kaur Kesra Kecamatan Bayat).

Masa 7 hari pascagempa bisa dikatakan sebagai masa-masa yang sangat sulit untuk masyarakat karena matinya listrik dan belum meratanya bantuan yang masuk. Ditambah lagi isu yang berkembang seputar gempa telah membawa masyarakat dalam kondisi tidak menentu. Trauma akan gempa sampai saat ini masih dirasakan oleh warga masyarakat. Roda perekonomian baru kembali bergulir 2 minggu pascagempa. Pasar mulai aktif kembali, masyarakat mulai melakukan aktivitas usaha seperti sebelum gempa, dan kebetulan waktu itu padi telah masuk masa panen. Di samping itu, mereka mulai membereskan rumah-rumah yang rusak karena gempa. Rumah yang sudah tidak layak huni dirobohkan, sedangkan yang masih layak huni dibersihkan dan diperbaiki sekadarnya agar segera bisa ditempati kembali, Namun sampai saat ini sektor transportasi masih lesu karena sedikitnya orang yang menggunakan jasa tersebut.

Aktivitas ekonomi yang sudah berjalan memang belum sepenuhnya normal karena ada beberapa jenis usaha belum bisa memulai aktivitasnya. Kegiatan yang sudah berjalan kebanyakan adalah aktivitas perdagangan, terutama yang menyangkut kebutuhan sehari-hari. Industri belum sepenuhnya dapat berjalan karena banyak peralatan yang rusak akibat gempa, misalnya pada industri tenun, batik, dan juga keramik. Banyak dari para penenun yang mengalami kerusakan alat akibat alat yang biasa digunakan tertimpa bangunan sewaktu gempa, sedangkan untuk batik juga beberapa warga mengalami kerusakan pada alat yang digunakan untuk membatik, selain

canthing, kompor, juga *planthangan* (tempat untuk menyampurkan kain sewaktu membatik) patah. Karena pengadaan alat belum memungkinkan, mereka yang sudah bekerja membatik untuk sementara ini adalah mereka yang tidak mengalami kerusakan alat.

Bagi penduduk yang bekerja di luar daerah, aktivitas pekerjaan juga masih belum bisa kembali normal. Beberapa pedagang angkringan yang biasa berjualan di Yogyakarta masih belum memulai aktivitas karena masih belum berani meninggalkan keluarga. Bagi yang sudah kembali menjalankan usahanya, intensitas untuk kembali ke rumah menjadi lebih sering. Jika sebelum gempa intensitas untuk menjenguk keluarga minimal seminggu atau dua minggu sekali, kini lebih sering untuk melihat kondisi keluarga yang ditinggalkan. Aktivitas perdagangan yang sudah dimulai adalah para pedagang makanan, misalnya pedagang mi ayam dan soto. Memang beberapa kerugian mereka alami karena gempa, misalnya pecahnya perabotan untuk berdagang, seperti gelas dan mangkok. Namun ada yang sudah kembali berjualan karena tidak mau terus larut dalam kesedihan karena gempa dan juga karena membutuhkan uang untuk keperluan harian. Konsumen mereka pun belum seramai dulu.

Di antara desa yang menjadi wilayah penelitian, Desa Paseban mengalami kerusakan terparah, namun semua responden dilaporkan selamat. Beberapa rumah responden yang sempat diobservasi mengalami rusak berat, bahkan roboh, termasuk alat produksi yang mereka miliki untuk kepentingan usaha pun tidak dapat diselamatkan. Mereka umumnya tinggal di tenda-tenda di sekitar rumah masing-masing. Aktivitas yang umumnya dilakukan pada saat

dilakukannya observasi adalah membersihkan puing-puing sisa reruntuhan rumah akibat gempa. Sebagian responden yang ditemui juga mulai bekerja sebagai buruh tani untuk memenuhi kebutuhan keluarganya sehari-hari.

Berikut gambaran salah seorang responden.

la bernama Mbak Las dan usahanya adalah dagang mi ayam. Akibat gempa tembok rumahnya retak-retak dan terpaksa sebulan tinggal di tenda yang dipasang di depan rumah karena masih takut tinggal di dalam rumah. Setelah keadaan menjadi lebih kondusif dan secara psikologis sudah tenang seiring makin berkurangnya gempa susulan, Mbak Las dan keluarga sudah menempati rumahnya kembali. Usaha dagang mi ayam dimulai setelah satu bulan terjadinya gempa. Banyak peralatan untuk jualan yang rusak akibat gempa, tetapi karena tuntutan kebutuhan keluarga yang besar usaha kembali dijalankan dengan alat yang masih tersisa. Suaminya lebih memfokuskan pada pengurusan bantuan bagi korban gempa di sekitar tempat tinggalnya. Hal ini dilakukan mengingat banyaknya tanggungan dan kebutuhan keluarga untuk makan dan juga untuk biaya sekolah anak-anak yang sudah harus dipenuhi.

Kegiatan simpan-pinjam yang dilakukan oleh Koperasi MUM telah berlangsung seperti biasa sebagaimana sebelum gempa terjadi dengan kebijakan penambahan atau diberikan kelonggaran membayar angsuran selama 4 minggu atau 4 kali angsuran. Hal ini disesuaikan dengan keadaan sebagian besar anggota kelompok simpan-pinjam Istiqomah yang mengalami kerusakan akibat gempa

dengan tingkat kerusakan yang tidak begitu parah meskipun ada rumah anggota yang rusak parah. Namun karena dilandasi semangat tanggung jawab untuk mengangsur, para anggota tetap mengutamakan kewajibannya seiring dengan proses perbaikan rumah secara bertahap. Sementara itu, pihak MUM juga memberlakukan kebijakan khusus bagi anggotanya berkaitan dengan terjadinya gempa. MUM belum memulai kegiatannya untuk menarik angsuran pada setiap kelompok dan memberikan kelonggaran selama satu bulan atau 4 kali angsuran. Di beberapa lokasi yang kerusakannya tergolong parah belum dilakukan penarikan angsuran.

Kesimpulan

Layanan keuangan mikro adalah salah satu strategi yang digunakan untuk mengurangi kemiskinan. Model layanan keuangan mikro ini telah berkembang di beberapa negara di dunia dengan hasil yang cukup signifikan. Lembaga keuangan mikro memberikan prioritas bagi para masyarakat miskin yang tidak tersentuh lembaga keuangan lainnya. Hal ini dimungkinkan karena pemberian kredit melalui layanan keuangan mikro ini tidak membutuhkan persyaratan yang rumit, prosedur yang dibutuhkan sangat sederhana, bunga yang sangat rendah, dan tanpa jaminan dari pihak penerima kredit. Kemudahan-kemudahan seperti inilah yang menarik masyarakat miskin mulai memanfaatkan jasa pelayanan mikro. Layanan keuangan mikro seperti *Grameen Bank* memprioritaskan perempuan sebagai nasabah mereka. Hal ini dilakukan dengan pertimbangan berdasarkan hasil studi yang pernah dilakukan pemberian kredit usaha bagi perempuan terbukti mampu meningkatkan kesejahteraan rumah tangga mereka. Peningkatan kesejahteraan ini dialami

secara umum oleh anggota keluarga yang bersangkutan, seperti halnya dalam hal peningkatan pendapatan, peningkatan konsumsi makanan, termasuk pendidikan dan kesehatan anak. Selain itu memberikan kredit kepada perempuan berisiko lebih kecil dibandingkan dengan kepada laki-laki. Artinya, perempuan memiliki kecenderungan untuk taat para prosedur yang ditetapkan dalam hal pengembalian pinjaman.

Dalam penelitian ini para perempuan dari rumah tangga miskin yang ada di Kecamatan Bayat telah memanfaatkan jasa layanan keuangan mikro melalui kredit yang diberikan oleh Yayasan Mitra Usaha Mandiri (MUM). Dengan latar belakang pendidikan yang terbatas, kegiatan usaha di bidang informal adalah bidang usaha yang mereka tekuni. Kegiatan usaha yang mereka lakukan, di antaranya, adalah perdagangan, misalnya menjual makanan kecil, membuka warung kelontong, dan pedagang sayur keliling. Di antara mereka ada pula yang bekerja sebagai pengrajin, termasuk buruh tenun dan batik, serta membuat gerabah. Hasil pinjaman kredit tersebut juga digunakan oleh sebagian responden untuk beternak dan usaha jasa lainnya, seperti menjahit atau membuka usaha persewaan angkutan.

Kemudahan prosedur melakukan pinjaman adalah salah satu alasan utama bagi mereka untuk memanfaatkan kredit MUM, selain kelonggaran angsuran, dekat dengan lokasi, dan adanya kebutuhan untuk memperoleh modal juga menjadi pertimbangan bagi responden. Tidak dapat dipungkiri bahwa sebagian penerima kredit juga menyebutkan alasan mereka memanfaatkan jasa MUM adalah karena sekadar ikut-ikutan saja. Hal ini dimungkinkan terjadi karena untuk dapat mengajukan pinjaman kepada pihak pemberi

kredit, mereka perlu membentuk sebuah kelompok yang terdiri dari lima orang. Proses pembentukan kelompok inilah yang kemudian menjadi ajang sosialisasi bagi para calon kreditor untuk menambah anggota kelompoknya.

Pemberian kredit ini memiliki dampak signifikan terhadap kehidupan responden dalam beberapa hal, misalnya dampaknya terhadap perkembangan usaha. Besarnya pinjaman kredit bagi kelompok usaha sangat dapat bervariasi tergantung pada kebutuhan riil tiap-tiap kelompok. Tidak semua kelompok usaha mampu meningkatkan produktivitas kerja mereka. Salah satu persoalan yang masih mereka rasakan sebagai kendala adalah masalah pemasaran dan permodalan. Hingga saat ini jangkauan usaha mereka sebagian besar hanya mencakup wilayah desa dan kecamatan. Pemberian kredit ini secara subjektif juga dirasakan mampu meningkatkan kesejahteraan keluarga, termasuk di antaranya kondisi kehidupan responden secara khusus, kondisi keluarga secara umum. Di dalamnya termasuk pula kondisi konsumsi makanan dan pendidikan anak-anak di rumah tangga yang bersangkutan.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, ada tiga hal yang direkomendasikan sebagai bentuk model pemberdayaan bagi kegiatan usaha kecil para penerima kredit dari lembaga keuangan mikro. Secara umum model pemberdayaan ini berbentuk pelatihan dan pendampingan usaha. Dengan model tersebut ada tiga aktivitas yang perlu dilakukan, yaitu sebagai berikut.

1. Pelatihan keterampilan usaha dengan melibatkan tenaga ahli.

Dengan latar belakang pendidikan formal yang minim, para penerima kredit juga memiliki keterampilan yang minim pula. Keterbatasan keterampilan ini menjadi kendala terutama bagi kegiatan usaha, seperti pengrajin, baik tenun, batik, maupun gerabah, maupun kegiatan usaha lainnya. Untuk itu, diperlukan sebuah pelatihan yang bertujuan meningkatkan keterampilan usaha dengan melibatkan para ahli di bidang masing-masing. Melalui pelatihan ini diharapkan akan dapat meningkatkan keterampilan para pekerja yang pada akhirnya juga berpengaruh terhadap peningkatan produktivitas mereka termasuk kualitas produk.

2. Pendampingan pemanfaatan modal

Banyak temuan yang menunjukkan sebagian besar para penerima kredit sering kali menggunakan kredit yang mereka dapatkan tidak hanya untuk kepentingan usaha, tetapi juga untuk kepentingan konsumsi lainnya, termasuk pembelian kebutuhan sehari-hari dan biaya-biaya sosial lainnya. Kenyataan seperti ini menunjukkan pemanfaatan dana kredit sebagai kebutuhan permodalan tidak dilakukan secara maksimal. Para penerima kredit juga perlu mendapatkan pelatihan sekaligus pendampingan mengenai cara pemanfaatan modal secara efisien. Dengan demikian, pemanfaatan dana secara maksimal tersebut akan mampu memperlancar jalannya kegiatan usaha mereka.

3. Pemantauan dan evaluasi

Pemberian bantuan dalam bentuk pelatihan keterampilan dan pendampingan juga dapat berjalan maksimal jika disertai

dengan kegiatan pemantauan dan evaluasi. Nilai pelatihan akan semakin bermakna jika para penerima pelatihan mampu mengaplikasikan keterampilan yang mereka peroleh tersebut. Setiap orang tentu memiliki tingkat pemahaman yang berbeda-beda dalam menyerap materi yang disampaikan selama pelatihan. Daya serap tersebut berhubungan dengan pengetahuan kognitif masing-masing peserta. Untuk mengatasi persoalan tersebut, perlu dilakukan pemantauan terhadap kegiatan usaha pascapelatihan. Kegiatan pemantauan ini juga dapat dimanfaatkan oleh para penerima kredit ketika mereka memiliki pertanyaan yang berhubungan dengan persoalan tentang praktik kegiatan usaha mereka. Selain itu, melalui pemantauan pihak-pihak yang terlibat dapat melakukan evaluasi terhadap kegiatan yang telah dilakukan, baik dari sisi pemberi kredit maupun bagi para penerima kredit.

Daftar Pustaka

- Chambers, Robert. 1984. *Rural Development: Putting the last First*. New York: Longman.
- Darwin, Muhadjir. 2005. *Memanusiation Rakyat: Penanggulangan Kemiskinan Sebagai Arus Utama Pembangunan*. Yogyakarta: Benang Merah.
- Dewayanti, Ratih dan Erna Ermawati Chotim. 2004. *Marjinalisasi dan Eksploitasi Perempuan Usaha Mikro di Pedesaan Jawa*. Bandung: Yayasan AKATIGA.
- Dwiyanto, Agus. 1999. "Evaluasi kebijakan pengentasan kemiskinan selama PJP I" dalam Awan Setya Dewanta, Nanang Pamuji, Siti Nurniza, Liza Nur Afani, Titien Pinarsih, Rina Mulyati Alimi (ed.), *Kemiskinan dan Kesenjangan di Indonesia*. Yogyakarta: Aditya Media, Cet. 2. hlm. 65-74.
- Fuentes, Nicole and Mariano Rojas. 2001. *Economic Theory & Subjective Wellbeing: Mexico, Social Indicators Research*, Kluwer Academic Press. The Netherlands, Marzo.
- Indonesia. Badan Pusat Statistik. 2000. *Potensi Desa Tahun 2000*. Jakarta.
- Ismawan, Bambang. 2003. "Peran lembaga keuangan mikro dalam otonomi daerah", *Jurnal Ekonomi Rakyat*, 2(1), <http://www.ekonomirakyat.org/jurnalekonomirakyat.htm>. Diakses 9 Februari 2007.
- Komite Penanggulangan Kemiskinan. 2005. *Strategi Nasional Penanggulangan Kemiskinan*. Jakarta.
- Sarman, Mukhtar dan Sajogyo. 2000. *Masalah Penanggulangan Kemiskinan: Refleksi dari Kawasan Timur Indonesia*. Jakarta: Puspa Swara.
- Nugroho, Heru. 2001. *Uang, Rentenir dan Hutang Piutang di Jawa*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Retnadi, Djoko. 2003. "Kunci sukses lembaga keuangan mikro, pahami karakteristik orang kecil", *Kompas*, 13 Agustus.
- Sebstad, Neil. 1999. "Assessing the impacts of microenterprise interventions: a framework for analysis", *Buletin Internasional PLAN*, (9): 2-3.
- White, Benjamin. 1991. *Studying Women and Rural Non-Farm Sector Development in West Java*. Bandung: PSP-IPB, ISS, PPLH-ITB (Project Working Paper Series N0: B-12).