

322.71
Bud
p a

**PENDAMPINGAN PEREMPUAN PEDAGANG
PASAR TRADISIONAL
MELALUI KREDIT MIKRO
(Studi kasus Koperasi BAGOR Semarang)**



TESIS

**Untuk memenuhi sebagian persyaratan
mencapai derajat Sarjana S-2**

**Program Studi
Magister Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan**

oleh :

**Piet Budiono
NIM : C4B 000122**

**PROGRAM PASCA SARJANA
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
Pebruari
2005**

TESIS
PENDAMPINGAN PEREMPUAN PEDAGANG PASAR
TRADISIONAL
MELALUI KREDIT MIKRO
(Studi kasus Koperasi BAGOR Semarang)

disusun oleh :

Piet Budiono
NIM: C4B 000122

telah dipertahankan di depan Dwan Penguji
pada tanggal 24 Pebruari 2005
dan dinyatakan telah lulus memenuhi syarat

Susunan Dewan Penguji

Pembimbing Utama



Dr. Dwisetia Poerwono, MSc

Anggota Penguji



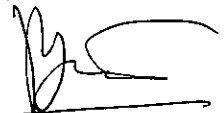
Dr. Syafrudin Budiningharto

Pembimbing Pendamping



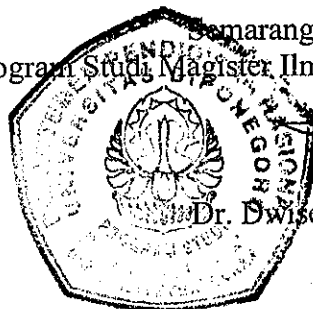
Dr. Edy Yusuf AG, MSc

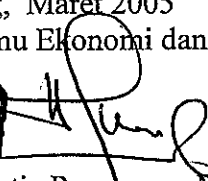
Drs. H. Basuki Suwardo, MS



Drs. Nugroho SBM, MT

Semarang, Maret 2005
Ketua Program Studi Magister Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan

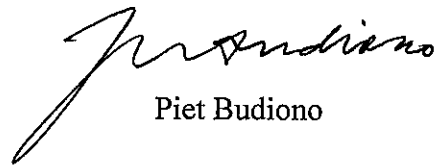



Dr. Dwisetia Poerwono, MSc

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa tesis ini adalah hasil pekerjaan saya sendiri dan di dalamnya tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan lembaga pendidikan lainnya. Pengetahuan yang diperoleh dari hasil penerbitan maupun yang belum/tidak diterbitkan, sumbernya dijelaskan di dalam tulisan dan daftar pustaka.

Semarang, Pebruari 2005



Piet Budiono

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami haturkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas segala rahmat yang telah dilimpahkanNya sehingga tesis dengan judul **PENDAMPINGAN PEREMPUAN PEDAGANG PASAR TRADISIONAL MELALUI KREDIT MIKRO (Studi kasus Koperasi BAGOR Semarang)** dapat kami selesaikan.

Penyusunan Tesis ini dimaksudkan untuk memenuhi persyaratan akhir Program Studi Magister Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang.

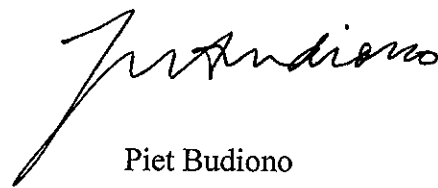
Selama dalam proses penyusunan, kami mendapat bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak . Oleh karenanya, dalam kesempatan ini kami ucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr. H.M. Chabachib, S.E, M.Si, Akt, Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang
2. Bapak Dr. Dwisetia Poerwono, M.Sc, Ketua Program Studi Magister Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan Universitas Diponegoro Semarang dan sekaligus selaku Dosen Pembimbing utama
3. Bapak Drs. Edy Yusuf AG, M.Sc, selaku Dosen Pembimbing pendamping
4. Bapak Dr. Syafrudin Budiningharto, Dr. FX. Sugiyanto , dan drg. Henry Setyawan Susanto, MSi yang secara khusus memberi bimbingan dan dorongan.

5. Para Dosen dan rekan mahasiswa Program Studi Magister Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan Universitas Diponegoro Semarang , dan pihak lainnya yang tak bisa kami sebutkan namanya satu persatu di sini.

Kami menyadari keterbatasan yang kami miliki. Kami berharap mendapat koreksi positif dari berbagai pihak agar kami bisa memperbaikinya pada karya ilmiah lain di masa depan. Semoga Tuhan Yang Maha Pemurah selalu menyertai pikiran dan karya kita.

Semarang, Pebruari 2005

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Piet Budiono', written in a cursive style.

Piet Budiono

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
ABSTRACT.....	xi
ABSTRAKSI	xii
I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Perumusan Masalah	4
1.3. Tujuan Penelitian	5
1.4. Kegunaan Penelitian	5
II TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN TEORITIS	
2.1. Penelitian Terdahulu	6
2.2. Konsep Pendampingan	8
2.2.1. Proses Pendampingan	9
2.2.2. Dampak Pendampingan	12
2.2.3. Pendekatan Pendampingan	14
2.2.4. Kunci Sukses Pendampingan	16
2.3. Konsep Kredit Mikro	17
2.4. Peran Lembaga Keuangan Mikro	19
2.5. Kerangka Pemikiran Teoritis	21
2.6. Hipotesis	22
III METODA PENELITIAN	24
3.1. Jenis dan Sumber Data	24
3.2. Populasi dan Sampel	24
3.3. Metoda Pengumpulan Data	25
3.4. Teknik Analisis	27
3.5. Definisi Operasional Variabel	29
IV GAMBARAN UMUM OBYEK PENELITIAN	33
4.1. Tinjauan Umum	33
4.2. Profil Koperasi Bakulan Gotong Royong	38
4.3. Profil Responden	39
V HASIL DAN PEMBAHASAN	50
5.1. Analisis Deskriptif	50
5.2. Analisis Uji Pangkat Tanda Wilcoxon	52
5.3. Analisis Uji Chi-kuadrat Terhadap Kemandirian	58

5.4. Analisis Uji Wilcoxon Secara Parsial Terhadap Kinerja Usaha	61
VI PENUTUP	68
6.1. Kesimpulan	68
6.2. Saran	68
DAFTAR PUSTAKA	70
LAMPIRAN	74
Daftar Pertanyaan	74
Data Mentah	76
Print Out	86
Biodata	112

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1. Komparasi Usaha Yang Dilakukan Oleh Perempuan Dan Laki-laki	3
Tabel 1.2. Profil LKM Di Indonesia Tahun 2003	4
Tabel 2.1. Perbedaan Pembinaan Dan Pendampingan	12
Tabel 2.2. Macam Kredit, Jangka Waktu, dan Bunga	18
Tabel 4.1. Kelompok Bakul Berdasarkan Ketrampilan dan Kesehatan Usaha	35
Tabel 4.2. Responden Menurut Kelompok Umur	40
Tabel 4.3. Responden Menurut Pendidikan	41
Tabel 4.4. Responden Menurut Status Marital	42
Tabel 4.5. Responden Menurut Jumlah Tanggungan Keluarga	43
Tabel 4.6. Responden Menurut Lokasi Pasar	43
Tabel 4.7. Responden Menurut Jenis Dasaran	44
Tabel 4.8. Responden Menurut Jenis Usaha	46
Tabel 4.9. Responden Menurut Lama Usaha	47
Tabel 4.10. Responden Menurut Frekwensi Pinjaman	48
Tabel 5.1. Kepercayaan Diri Responden	50
Tabel 5.2. Ketrampilan Responden	51
Tabel 5.3. Keyakinan Sukses Responden	52
Tabel 5.4. Hasil Uji Hipotesis Perbedaan Biaya Konsumsi	53
Tabel 5.5. Hasil Uji Hipotesis Perbedaan Biaya Pendidikan	54

Tabel	5.6.	Hasil Uji Hipotesis Perbedaan Pendapatan Usaha	55
Tabel	5.7	Hasil Uji Hipotesis Perbedaan Keuntungan	56
Tabel	5.8	Hasil Uji Hipotesis Perbedaan Jumlah Simpanan	57
Tabel	5.9	Hasil Uji Hipotesis Perbedaan Jumlah Akumulasi Simpanan	58
Tabel	5.10	Hasil Uji Chi-kuadrat Kepercayaan Diri	59
Tabel	5.11	Hasil Uji Chi-kuadrat Ketrampilan	59
Tabel	5.12	Hasil Uji Chi-kuadrat Keyakinan Sukses	60
Tabel	5.13	Hasil Uji Hipotesis Perbedaan Lokasi Pasar Dalam Pendapatan Usaha dan Keuntungan	61
Tabel	5.14	Hasil Uji Hipotesis Perbedaan Jenis Dasaran Dalam Pendapatan Usaha dan Keuntungan	62
Tabel	5.15	Hasil Uji Hipotesis Perbedaan Jenis Usaha Dalam Pendapatan Usaha dan Keuntungan	63
Tabel	5.16	Hasil Uji Hipotesis Perbedaan Lama usaha Dalam Pendapatan Usaha dan Keuntungan	65
Tabel	5.17	Hasil Uji Hipotesis Perbedaan Frekwensi Pinjaman Dalam Pendapatan Usaha dan Keuntungan	66

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Kerangka Pemikiran Teoritis	Halaman 22
---	---------------

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Daftar pertanyaan	74
Lampiran 2 Data Mentah Responden	76
Lampiran 3 Hasil Print Out	86
Lampiran 4 Bio Data Penulis	112

ABSTRACT

This research is a case study at Koperasi Bakulan Gotongroyong in Semarang city, Central Java Province, Indonesia. The aims of the research are to make different test of empowering to woman in petty trade (Bakul) in traditional market.

The SPSS program with Wilcoxon rank test and Chi-Square test models are applied for descriptif analysis and different test of empowering to 48's respondent in 3's traditional market in Semarang city.

Experience shows that microfinance can help the poor to increase income, build viable businesses, and reduce their vulnerability to external shocks. It can also be a powerful instrument for self-empowerment by enabling the poor, especially women in petty trade, to become economic agents of change.

The implication by providing access to financial services, microfinance plays an important role in the fight against the many aspect of poverty. For instance, income generation from a business helps not only the business activity expand but also contributes to household income and its attendant benefits on food security, children's education, etc. Moreover, for women who, in many contexts, are secluded from public space, transacting with formal institutions can also build confidence and empowerment.

ABSTRAKSI

Penelitian ini merupakan studi kasus kegiatan pendampingan Perempuan Pedagang Pasar Tradisional (Bakul) di Semarang yang dilakukan oleh Koperasi Bakulan Gotongroyong (Koperasi BAGOR). Penelitian ini bertujuan untuk melakukan uji beda pendampingan yang dilakukan dengan cara pemberian kredit mikro atau pinjaman modal kerja disertai kegiatan konsultasi dan pelatihan usaha. Uji beda dilakukan pada tataran Rumah Tangga (meliputi Variabel Biaya Konsumsi dan Biaya Pendidikan), tataran Kinerja Usaha (meliputi variabel Pendapatan Usaha dan Keuntungan atau Laba Bersih), dan tataran Individu (meliputi variabel Kemandirian dan Jumlah Simpanan Individu yang dimiliki) Perempuan Pedagang Pasar Tradisional di Semarang.

Untuk melakukan hal tersebut diatas digunakan teknik analisis deskriptif dan Uji Pangkat Tanda Wilcoxon dan Uji Chi-Square terhadap 48 (empat puluh delapan) responden di 3(tiga) pasar tradisional di Semarang yang menjadi sampel penelitian.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa program pendampingan bermakna secara statistik meningkatkan kesejahteraan keluarga, meningkatkan keuntungan usaha, dan meningkatkan kemandirian Perempuan Pedagang Pasar Tradisional.

Hal tersebut memberikan implikasi bahwa salah satu upaya penanggulangan kemiskinan di perkotaan bisa dilakukan dengan pemberdayaan Perempuan Pedagang Pasar Tradisional. Upaya peningkatan pendapatan dalam usaha yang dilakukan Perempuan, bukan hanya meningkatkan keuntungan usaha Perempuan saja melainkan juga berpotensi meningkatkan kesejahteraan keluarga melalui peningkatan kesehatan dan pendidikan keluarga, terutama anak.

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar belakang

Pelaku utama kegiatan di pasar tradisional sebagian besar adalah perempuan (biasa disebut Bakul). Ditengarai, kendala utama yang dihadapi dalam menjalankan usaha adalah modal kerja (Eddy Priyono,1998 dan Adi Sasono,1999). Ada banyak lembaga finansial formal dan informal , namun, karena operasinya bertumpu pada regulasi dan prosedur formal dengan menggunakan aplikasi yang hanya mampu diakses oleh masyarakat dengan pendidikan yang cukup. Maka, kredit-kredit semacam ini umumnya gagal memenuhi kebutuhan modal kerja usaha Bakul . Akhirnya, para bakul mencari kebutuhan modal kerja kepada lembaga keuangan alternatif. Dengan alasan lebih mudah dan cepat, sumber keuangan yang paling sering dikunjungi adalah Rentenir (Pandu Suharto, 1991)).

Gunawan Sumodiningrat (1998) mengatakan bahwa masyarakat lapisan bawah pada umumnya dipandang oleh banyak pihak, tidak memenuhi kualifikasi perbankan (*unbankable*). Akibatnya, keluhan Bakul susah mengakses ke dunia perbankan sudah sering kita dengar (Isono Sadoko,dkk 1995 dan Hetifah Sjaifudian,1995). Bahkan ketika Pemerintah punya skema kredit program yang secara khusus ditujukan untuk membantu usaha masyarakat kecil, tetap saja kesulitan memenuhi prosedur dan persyaratan masih dikeluhkan. Kesenjangan inilah yang makin memperburuk kinerja usaha masyarakat kecil (Dedi Haryadi,dkk, 1998). Oleh karena itu, masyarakat kecil amat membutuhkan

lembaga keuangan alternatif yang mampu melayani kebutuhan finansial mereka dengan cara dan kondisi yang bisa dilakukannya.

Beberapa Lembaga Keuangan Mikro (LKM) mampu beroperasi seperti layaknya kegiatan rentenir yaitu pemberian kredit modal kerja dengan tanpa persyaratan yang rumit dan bisa dicairkan dalam hari yang sama (Padmanabhan, 1988). Salah satu keunggulan LKM adalah pemberian kredit modal kerja itu sering disertai upaya pendampingan berupa pelatihan usaha dan konsultasi usaha secara intensif (Christen, 1997).

Sementara itu, ada beberapa alasan mengapa penelitian ini difokuskan pada perempuan pedagang pasar atau bakul (M. Firdaus dan Titik Hartini,2001). Pertama, keberhasilan usaha yang dikelola oleh laki-laki akan membuat kesejahteraan laki-laki tersebut lebih menonjol dibanding anggota keluarga lain dalam kehidupan keluarganya sementara bila yang berhasil adalah usaha yang dikelola oleh perempuan maka kesejahteraan yang pertama dan utama biasanya dinikmati oleh anak-anak dengan indikator lebih terjaga atau terjamin kesehatan dan pendidikan /sekolah anak-anak, prioritas kedua adalah suami lebih terjamin gizi makanannya (termasuk jumlah dan atau kualitas rokok yang diisap meningkat atau hidangan kopi kualitas nomor satu di pagi hari) dan terakhir, baru pemenuhan kebutuhan Bakul itu sendiri.

Kedua, Tri Ratna (2000) membuat perbandingan karakteristik usaha yang dilakukan oleh perempuan dan laki-laki seperti yang digambarkan dalam tabel 1.1 dibawah ini.

Tabel 1.1 :
Komparasi Usaha Yang Dilakukan Oleh Perempuan Dan Laki-laki

USAHA KECIL PEREMPUAN	USAHA KECIL LAKI-LAKI
Berorientasi memenuhi kebutuhan kelompok/keluarga	Orientasi kebutuhan sendiri
Mata pencaharian sampingan	Mata pencaharian utama
Jenis usaha "perempuan"	Semua jenis usaha
Ketergantungan pengambilan keputusan kepada suami	Tidak ada ketergantungan, mandiri dalam pengambilan keputusan
Segmen pasar lebih sempit	Segmen pasar lebih luas
Lokasi usaha di rumah	Lokasi usaha "tidak terbatas"
Alokasi waktu untuk usaha lebih sempit	Lebih luas
Akses dan kontrol usaha terbatas ketika usaha membesar	Kontrol usaha lebih "besardan luas"
Akses terhadap informasi dan modal terbatas	Lebih terbuka dan luas
Perubahan perilaku tidak ada	Terjadi perubahan perilaku
Jika usaha maju posisi tawar terhadap suami tidak naik bahkan terancam	-
Lebih bergantung kepada institusi yang tidak membutuhkan agunan	Lebih terbuka
Tidak/kurang berani ambil resiko	Suka gambling
Penguasaan teknologi menurun	Penguasaan Teknologi meningkat
Trauma terhadap kegagalan	Lebih tahan
Sosialisasi rendah/jaringan terbatas	Sosialisasi meningkat/jaringan lebih luas

Sumber: Tri Ratna,(2000)

Dari studi ini ditemukan fakta bahwa ada karakter khusus yang melekat pada perempuan. Karakter tersebut berhubungan dengan peran dan kedudukan perempuan dalam rumah tangga. Perempuan juga tak lepas dari tugasnya sebagai pemegang tugas sosial kemasyarakatan. Sehingga terjadi pergeseran peran perempuan dalam menopang keuangan keluarga. Mereka yang semula pendamping atau penambah pendapatan keluarga, kini sering memegang posisi utama dalam pendapatan keluarga. Berdasarkan kondisi tersebut di atas,

keberpihakan kepada kaum perempuan berpotensi meningkatkan pendapatan masyarakat.

Menurut Abdul Salam (2004), ketika menjabat sebagai Direktur Pengawasan BPR di Bank Indonesia, LKM memberikan alternatif layanan jasa keuangan dengan pemberian kredit mikro yang ada di Indonesia. Lapornya menampilkan profil LKM di Indonesia seperti di bawah ini :

Tabel 1.2 :
Profil LKM Di Indonesia Tahun 2003

Jenis LKM	Jumlah (Unit)	Simpanan (Rp.Miliar)	Penyimpan (rekening)	Pinjaman (Rp.Miliar)	Peminjam (rekening)	Rata 2 Pinjaman (Rp.Juta)
BANK						
BRI unit	3.916	17.878	28.2 juta	13.100	3,0 juta	4,37
BPR	2.133	6.629	5,1 juta	7.088	1,9 juta	3,73
BKD	5.345	25	512 ribu	182	445 ribu	0,41
NON BANK						
A. FORMAL						
KSP	1.097	85	Na	531	655 ribu	0,81
USP	35.128	1.157	Na	3.629	Na	0,36
LDKP	2.272	334	Na	358	1,3 juta	0,28
Pegadaian	739	Na	1.900	16 juta	0,12
B. NON FORMAL						
BMT	3.038	209	Na	157	1,2 juta	0,13
BK3D	1.105	118	Na	Na	252 ribu	Na
TOTAL	54.863	31.957	>33,8 juta	25.845	>21,8 juta	> 9,84 juta

Sumber: Abdul Salam (2004)

1.2. Perumusan masalah

Permasalahan utama dalam penelitian ini yaitu adakah perbedaan secara statistik antara sebelum dan sesudah dilakukan pendampingan yang diberikan kepada Bakul dalam bentuk pemberian kredit modal kerja dengan disertai pemberian pelatihan dan konsultasi usaha ?

Variabel-variabel yang akan diteliti meliputi Pengeluaran keluarga untuk biaya konsumsi, pengeluaran keluarga untuk biaya pendidikan, pendapatan usaha, keuntungan usaha, tingkat kemandirian dalam mengelola usaha, dan jumlah

simpanan yang ditabungkan serta jumlah akumulasi simpanan yang dimiliki. Data yang dikumpulkan adalah periode Januari 2003 sampai dengan Juli 2004.

Sampai saat sekarang, belum banyak dilakukan penelitian tentang pendampingan usaha Bakul di Indonesia. Penelitian yang sudah pernah dilakukan antara lain oleh Tri Ratna (1998 dan 2000), Akatiga dan Yayasan Peramu (2001), dan Heru Nugroho (2001). Oleh karena itu, penelitian ini sangat perlu dilakukan.

1.3. Tujuan penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perbedaan kondisi bakul antara sebelum dan sesudah dilakukan pendampingan (dalam bentuk pemberian kredit mikro untuk modal kerja usaha disertai kegiatan konsultasi dan pelatihan usaha) pada tataran Rumah Tangga, tataran Kinerja Usaha, dan tataran Individu Bakul di Semarang.

1.4. Manfaat hasil penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat sebagai berikut:

1. Memberi masukan kepada pemerhati dan pelaku pemberdaya ekonomi rakyat khususnya Bakul di Semarang
2. Menambah wacana kepada Pemerintah Kota Semarang, Lembaga Keuangan Mikro dan pihak terkait dalam melayani kebutuhan modal kerja masyarakat kecil
3. Menambah wacana model pengembangan keswadayaan masyarakat

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

DAN KERANGKA PEMIKIRAN TEORITIS

2.1. Penelitian terdahulu

Penelitian ini bermula dari dua buah penelitian . Pertama, Tri Ratna (2000) membuat laporan pendampingan terhadap perempuan industri rumah tangga (bordir) di Malang dengan judul **MENGEMBANGKAN PEREMPUAN PELAKON BISNIS SECARA EFEKTIF, buku pegangan bagi pendamping dan pembimbing perempuan.** Laporan ini merupakan tindak lanjut sebuah penelitian tentang hambatan gender pada pengembangan perempuan pelakon bisnis di Malang (Ratna, 1998). Dari laporan buku ini diperoleh informasi bahwa untuk mengembangkan bisnis yang berprespektif gender ditemukan fakta :

1. Perempuan sangat membutuhkan infra struktur yang dapat membantu pengembangan bisnis di awal pembukaan usahanya. Infra struktur itu dapat berupa latihan non teknis, modal, informasi tentang bahan baku, atau fasilitas pasar bahkan sistem pendukung
2. Latihan non teknis sangat menentukan, karena latihan ini mendukung perempuan untuk berketetapan hati mempengaruhi lingkungan yang bias gender dalam pengembangan usaha
3. Sumber modal terdekat manakala perempuan membutuhkan dana adalah saudara dan teman; padahal sumber tersebut mempunyai keterbatasan tertentu selain merupakan sumber konflik (keretakan hubungan)
4. Penyebab rendahnya partisipasi perempuan dalam program pengembangan kredit adalah (a) perempuan tidak tertarik untuk memperoleh kredit, (b)

perempuan yang buta huruf sulit dijangkau oleh pelayanan kredit yang dikelola lembaga keuangan formal, (c) perempuan tidak memiliki akses atau harta lain yang bisa dijadikan kolateral, (d) suami tidak memberi ijin istrinya untuk mengambil kredit, (e) informasi tentang skema kredit tidak dapat dan atau tidak mudah diakses, (f) prosedur pinjaman kredit terlalu rumit.

Dari laporan pendampingan ini, direkomendasikan dua hal yaitu (a) diperlukan suatu sistem yang bisa memberikan kesempatan kepada perempuan agar tidak terbelenggu oleh pekerjaan rutin kerumahtanggaan. Karena bagi perempuan desa, "pekerjaan" sebagai ibu rumah tangga adalah segala-galanya (diutamakan dan menyita hampir seluruh waktu kehidupannya) dan (b) pendampingan secara kelompok. Menurut Ratna, mengumpulkan perempuan bersama-sama di suatu tempat, akan membawa keuntungan tambahan yaitu mereka dapat berdiskusi tentang pengalamannya dan cara mengatasi masalah-masalah yang biasa dihadapinya. Kesimpulan laporan tersebut, proyek semacam ini tidak saja memberdayakan kaum perempuan, tetapi juga mengangkat kaum perempuan dari *stereotypenya* - sebagai ibu rumah tangga, pasif, tergantung, tidak punya pekerjaan yang nyata.

Kedua, penelitian yang dilakukan Tim peneliti AKATIGA dan Yayasan Peramu (2001), berjudul **STUDI PEMBIAYAAN BMT DAN DAMPAKNYA BAGI PENGUSAHA KECIL, studi kasus : BMT Dampingan Yayasan Peramu Bogor**. Kasus BMT (Baitul Maal WatTamwil) yang diteliti adalah BMT Wihdatul Ummah (WU), BMT Khidmatul Ummah (KU) dan BMT Tadbiruul Ummah (TbU) yang merupakan dampingan Yayasan Peramu. Ketiganya dipilih

berdasarkan kriteria kinerja keuangannya cukup baik dan mempunyai lembaga pendamping. Penelitian ini, disamping bertujuan untuk melihat penerimaan masyarakat terhadap konsep dan sistem syariah BMT, juga mengeksplorasi perubahan yang terjadi pada nasabah BMT sebagai akibat pinjaman yang diberikan. Hasil temuannya adalah di level unit usaha ada peningkatan, dilihat dari nilai aset, omset, dan laba bersih. Di level Rumah tangga, ada peningkatan pendapatan dan jumlah uang yang ditabung. Di level Individu, dari aspek pemberdayaan ada terjadi peningkatan akses terhadap informasi dan kesadaran akan tindak kolektif.

2.2. Konsep pendampingan

Pada dasarnya, masyarakat mampu mengorganisasi dirinya sendiri dalam melaksanakan kegiatannya sehari-hari sehingga prinsip dasar pendampingan adalah membantu masyarakat memecahkan persoalannya sendiri secara bertahap. Karena itu, menurut Chamsiah Djamal (1994), pendekatan dalam proses pendampingan juga harus dilaksanakan secara bertahap sesuai dengan tingkat perkembangan masyarakat. Karena yang dibutuhkan selama waktu pendampingan adalah mengembangkan tingkat pengetahuan dan kesadaran kelompok partisipan untuk usaha mandiri tersebut.

Pendampingan merupakan sebuah instrumen *social engineering* dalam praktek pembangunan masyarakat (ISEI, 1998). Pada awalnya, kegiatan pendampingan lebih akrab dilakukan oleh kalangan lembaga swadaya masyarakat. Namun pada era tahun 1990 kegiatan pendampingan semakin marak dan dilakukan juga oleh pemerintah (misal: kegiatan Inpres Desa Tertinggal). Pendampingan adalah suatu

kegiatan pemberdayaan yang dilakukan bersama-sama antara pendamping dengan yang didampingi. Menurut Andriani Sumampouw (2000) pemberdayaan adalah seseorang/sekelompok orang diberi kesempatan yang sesuai untuk meningkatkan kemampuannya mengenali dirinya sendiri dan memahami hal-hal yang berkaitan dengan kehidupannya. Indra Ismawan (2001) mengatakan bahwa substansi pemberdayaan sesungguhnya mengacu pada kemampuan masyarakat untuk mendapatkan dan memanfaatkan akses ke dan kontrol atas sumber-sumber daya yang penting. Tentu saja sebuah kegiatan pemberdayaan tidak dapat dilepaskan dari perspektif pengembangan manusia bahwa pembangunan manusia merupakan pembentukan aspek pengakuan diri, percaya diri, kemandirian, kemampuan bekerjasama, dan toleransi terhadap sesamanya, dengan menyadari potensi yang dimilikinya (Mahmud Thoha, 2000).

2.2.1. Proses pendampingan

Menurut Arifin Rudianto (2004), ada 5 (lima) tahap pendampingan yaitu :

- a. **Membangun komitmen.** Pada tahap ini pendamping dan masyarakat terlibat dalam hal-hal di seputar upaya mempertemukan ide dan gagasan baik antara pendamping maupun komunitas.
- b. **Pengorganisasian.** Tahap dimana masyarakat dan pendamping sudah memulai proses perumusan ide, penjajakan, penyusunan *need assesment*, membangun visi, misi, dan rencana bersama
- c. **Kerja Kelompok.** Tahap realisasi atas rencana yang telah disusun, ditandai dengan interaksi dengan bentuk yang nyata.

- d. **Terminasi.** Tahap ini merupakan tahap akhir dan proses intervensi kepada masyarakat. Pada tahap ini, masyarakat biasanya mulai mengambil inisiatif yang lebih dominan.
- e. **Konsultasi / *mentoring*.** Hubungan antara masyarakat dan pendamping dalam bentuk saling membutuhkan dan tergantung (*interdependency*).

Tahap-tahap tersebut berlangsung gradual dan sistematis. Oleh karenanya, dalam kegiatan pendampingan diperlukan proses komunikasi berdasarkan prinsip-prinsip sebagai berikut (Chamsiah Djamal, 1994) :

- a. Setiap orang belajar dan setiap orang mengajar
- b. Titik awal adalah pengalaman nyata komunitas
- c. Menuntut partisipasi yang tinggi
- d. Merupakan usaha bersama
- e. Merupakan proses yang berkelanjutan
- f. Mengarah pada tindakan untuk berubah
- g. Memperkuat kemampuan komunitas mengorganisasi dirinya
- h. Merefleksikan apa yang sudah dikerjakan untuk meningkatkan apa yang hendak dikerjakan.

Prinsip-prinsip dasar pendampingan juga bisa diambil dari konsep kepemimpinan perguruan tinggi siswa dari Ki Hajar Dewantara yaitu *ing ngarso sung tulodo, ing madya mangun karso, tut wuri handayani*. Artinya kegiatan pendampingan disesuaikan dengan tingkat kemampuan atau ketrampilan Bakul dan kinerja usahanya. Pada kondisi Bakul kurang mampu (Bakul kurang berkembang), seorang pendamping harus bekerja

ekstra keras agar Bakul mau dan mampu berbuat sesuatu untuk usahanya. Pada kasus seperti ini, seorang pendamping harus berada di posisi depan untuk melakukan kegiatan usaha yang pada gilirannya nanti akan dilakukan sendiri oleh Bakul (dengan cara memberi contoh konkrit). Pada kasus ini, perhatian dan waktu pendamping akan jauh lebih banyak disediakan dalam proses pendampingan.

Sementara itu, bila Bakul sudah mulai bisa melakukan operasional standar pengelolaan usaha, pendamping bertugas melakukan kegiatan manajemen usaha bersama-sama dengan Bakul dengan sesekali menyerahkan kegiatan operasional kepada Bakul. Sedangkan pada tahap mendorong dari belakang, pendamping lebih banyak mengawasi dan mengontrol seluruh kegiatan operasional yang sudah dilakukan secara mandiri oleh Bakul. Pendamping melakukan *monitoring* dan koreksi yang diperlukan dan didiskusikan kepada Bakul untuk tindakan perbaikan. Sampai tahap ini, biasanya Bakul sudah mulai bisa dilepaskan dan dilakukan pendampingan dari 'jarak jauh'.

Ada perbedaan yang mendasar antara pendampingan dan pembinaan. Dalam pembinaan, Bakul lebih pasif dan komunikasinya searah, sedangkan dalam pendampingan, Pendamping dan Bakul belajar bersama dan berdialog. Galuh Adjeng, seorang Pendamping dari UPM-PERSEPSI Klaten Jawa Tengah, membedakan pembinaan dan pendampingan sebagai berikut :

Tabel 2.1 :
Perbedaan Pembinaan dan Pendampingan

PEMBINAAN	PENDAMPINGAN
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Guru ➤ Menekankan relasi 'atas-bawah' ➤ Bakul pasif ➤ Memberi resep 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Fasilitator ➤ Menekankan relasi sejajar ➤ Pendamping dan Bakul aktif ➤ Kegiatan setelah identifikasi masalah ➤ Melakukan analisis ➤ Empati ➤ Komunikasi dua arah
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Identifikasi masalah ➤ Simpati ➤ Komunikasi searah 	

Sumber : Galuh Adjeng, 1998

Pendampingan tidak akan pernah berhasil manakala tidak ada niat atau kemauan dari dalam diri Bakul sendiri yang mencoba mempengaruhi seluruh perilaku diri sendiri. Pendamping hanya mampu memotivasi tetapi hasil akhir akan bergantung dari diri partisipan yang didampingi. Oleh karenanya, karakteristik pendampingan adalah dilakukan secara khusus berdasarkan kasus per kasus (Tulus Tambunan, 1998).

2.2.2. Dampak pendampingan

Dalam mengukur dampak pendampingan melalui pembiayaan atau pemberian kredit modal kerja oleh LKM, ada satu alat (tools) yang pernah dikembangkan oleh tim *Assessing the Impact of Microenterprise Services (AIMS)* yang dibentuk USAID. Berdasarkan laporan Dunn (1999), metoda yang dikembangkan oleh tim AIMS bersifat kuantitatif. Hipotesis yang dibangun didasarkan pada model konseptual yang melihat usaha mikro sebagai bagian tak terpisahkan dari keseluruhan ekonomi rumah tangga. Jadi dalam

melakukan analisis dampak kegiatan finansial kegiatan usaha mikro tidak dapat dipisahkan dari ekonomi rumah tangganya.

Variabel yang diukur dalam mendeteksi dampak pendampingan dapat dibagi dalam tiga tataran (Akatiga dan Yayasan Peramu, 2001) yaitu :

1. Dampak di tataran rumah tangga :
 - a. Peningkatan pendapatan rumah tangga
 - b. Diversifikasi sumber-sumber pendapatan rumah tangga
 - c. Peningkatan aset yang dimiliki oleh rumah tangga, seperti perbaikan rumah, peningkatan atau penambahan peralatan rumah tangga dan alat transportasi, peningkatan aset tetap usaha, peningkatan pengeluaran untuk pendidikan anak, peningkatan pengeluaran untuk makanan, dan lainnya lagi.
2. Dampak di tataran usaha :
 - a. Peningkatan pendapatan usaha
 - b. Peningkatan aset tetap, khususnya pada nasabah dengan pinjaman berulang
 - c. Peningkatan buruh baik yang diupah maupun yang tidak diupah
 - d. Pengembangan hubungan-hubungan bisnis pemilik usaha
 - e. Tingkat kemampuan yang lebih tinggi untuk masuk ke dalam sistem pajak.
3. Dampak di tataran individu :
 - a. Peningkatan kontrol klien terhadap sumber daya dan pendapatan di dalam portofolio ekonomi rumah tangga

- b. Peningkatan harga diri dan respek dari orang lain
- c. Peningkatan tabungan individu
- d. Perubahan sikap dari pasrah menerima masa depan ke arah perilaku yang lebih proaktif dan peningkatan rasa percaya diri
- e. Perencanaan masa depan yang lebih baik, termasuk rencana jangka panjang untuk usahanya

Nurul Widyaningrum (2001) mengatakan, berdasarkan laporan Cheston & Reed (1999) dalam *Journal of Microfinance*, Volume 1 nomor 1, dinyatakan bahwa ukuran yang dipakai mengukur efektifitas program keuangan mikro seharusnya bukan ukuran yang menyangkut kinerja institusi keuangan melainkan ukuran-ukuran yang memperlihatkan perubahan pada nasabah sendiri. Pendapat yang sama, muncul pula dalam seri diskusi *virtual* yang diselenggarakan oleh *Consultative Groups to Assist the Poorest (CGAP)* dari World Bank tahun 1997. Kesimpulan yang sama juga muncul dalam diskusi tim peneliti Yayasan AKATIGA dan Yayasan Peramu pada tahun 2000 dalam “Studi Model Pembiayaan dan Dampaknya Bagi Pengusaha Kecil .

2.2.3. Pendekatan pendampingan

Ada 2 (dua) pendekatan pendampingan yang bisa dilakukan dalam upaya pemberdayaan Bakul yaitu :

1. Pendekatan secara individual
2. Pendekatan secara kelompok

Pendekatan secara individual (*personal approach*) dilakukan manakala Bakul mampu berkomunikasi secara aktif dalam proses pendampingan. Pada

kenyataannya, kemampuan berkomunikasi seperti ini jarang dimiliki oleh Bakul. Oleh karenanya, diperlukan pendekatan secara kelompok. Dalam pendekatan ini, pemilihan anggota kelompok sebaiknya dilakukan oleh mereka sendiri. Hubungan antar mereka pada awal pembentukan kelompok itulah nantinya yang menjadi tali pengikat dan pencipta kekuatan mereka untuk saling mendukung dan bekerjasama bahkan dalam menghadapi kesulitan keuangan (sistem tanggung renteng).

Pendekatan secara kelompok bisa juga dilakukan karena pendampingan ditujukan pada pembagian karakteristik tertentu, misal, Bakul kelompok sayuran atau Bakul kelompok dasaran terbuka, dan lainnya lagi. Kesamaan karakteristik semacam ini biasanya merupakan tali pengikat yang cukup efektif pula.

Fungsi pendamping dalam hal ini adalah penyelaras hubungan dan kemampuan finansial masing-masing anggota kelompok. Penyelaras ini dilakukan bila kelompok masih ingin bersatu dalam kebhinekaan yang mereka miliki. Pendamping tidak boleh memaksakan diri melakukan upaya atau kegiatan yang bertujuan menyatukan kelompok karena upaya semacam itu justru akan mematikan atau paling tidak mengurangi kemandirian kelompok tersebut. Artinya, kelompok benar-benar dibuat, diputuskan, dan dipertahankan oleh seluruh anggota kelompok. Inilah kekuatan ikatan yang sesungguhnya. Bila dirasa kelompok tak bisa dipertahankan, mereka pula yang harus memutuskan untuk memecahkan diri dan masing-masing anggota membentuk kelompok baru yang mereka coci. Proses pengembangan

kelompok semacam ini terbukti merupakan proses paling ideal untuk menciptakan kekuatan pengembangan bertumpu pada kelompok atau *Community Base Development*. Oleh karenanya, secara umum peran pendamping adalah (Wardah Hafidz,dkk, 1995) :

- a. Memberikan motivasi kepada pihak yang didampingi
- b. Melakukan fasilitasi dan mediasi sumberdaya yang ada di masyarakat
- c. Menyampaikan informasi dari dan kepada pihak yang didampingi
- d. Melakukan advokasi pada kelompok yang didampingi terhadap para pengambil kebijakan / pembuat regulasi, dan *stakeholder* terkait lainnya.

2.2.4. Kunci sukses pendampingan

Pada kondisi Bakul siap berkembang, pendamping benar-benar bekerja disamping Bakul yang didampingi. Artinya, proses kegiatan pendampingan dilaksanakan bersama dengan porsi kewenangan pengambilan keputusan yang sama pula. Untuk memajukan usahanya, pekerjaan pembelian barang dagangan, upaya mempromosikan barang dagangan (penataan tempat dasaran, los, atau kios), penetapan harga jual, dan pencatatan barang yang terjual, dan jumlah keuntungan yang ingin diperoleh dikerjakan oleh Bakul dan Pendamping. Setahap-demi setahap, Bakul diminta mengerjakan sendiri dengan sedikit demi sedikit kegiatan dan waktu pendampingan dikurangi. Dan akhirnya Bakul percaya diri dan merasa mampu menjalankan sendiri seluruh proses pengelolaan usaha. Pada tahap ini, Pendamping akhirnya berposisi sebagai pendukung dari belakang yang bertugas memonitoring dan evaluasi.

Manakala seluruh tahap ini bisa dilaksanakan secara gradual, biasanya peringkat Bakul (ketrampilan dan kinerja usahanya) akan naik menjadi Bakul maju.

Ada lima kunci sukses pendampingan , yaitu:

1. Hubungan erat dan akrab (kekeluargaan) dengan Bakul
2. Kesungguhan, ketekunan dan kesabaran mendampingi
3. Proses awal pendampingan
4. Pelayanan sesuai kebutuhan
5. Bertindak dengan cara dan dalam budaya Bakul

Kelima hal tersebut di atas merupakan pondasi dalam proses pendampingan sedangkan hasil atau kinerja pendampingan akan banyak dipengaruhi oleh kegiatan konsultasi usaha, *monitoring* usaha, dan peningkatan ketrampilan usaha termasuk pelatihan kewirausahaan. Indra Ismawan (2001) menyebutkan kunci sukses pendampingan adalah *management by culture*. Artinya aspek budaya memegang peran sangat penting dalam proses pendampingan.

2.3. Konsep kredit mikro

Salah satu masalah besar yang umum dihadapi oleh usaha kecil dan mikro adalah keterbatasan akses ke sumber modal (Revrison Baswir, 1997). Ini berarti bahwa sebagian besar atau sepenuhnya dana untuk investasi (perluasan usaha) dan kegiatan bisnis harian usaha mikro berasal dari sumber informal (Riza Primahendra, 2001). Sumber pembiayaan itu sangat bervariasi, bisa dalam bentuk tabungan pribadi, pinjaman atau bantuan keuangan dari keluarga atau kenalan, pinjaman dari pemasok bahan baku dalam bentuk pembayaran belakangan, uang

dalam bentuk pembayaran di muka (sebagian atau seluruhnya) dari pembeli, pinjaman dari pedagang, *informal money lenders* sampai dengan bagian keuntungan yang diinvestasikan (Tulus Tambunan, 1998).

Sumber modal usaha kecil dan mikro dibagi dalam dua kelompok (Mubyarto dan Edy Suandi Hamid, 1986), yakni sumber formal dan informal. Sumber formal terdiri dari bank dan lembaga atau perusahaan keuangan formal lainnya, seperti (a) Bank Umum, (b) Bank Perkreditan Rakyat, (c) Perum Pegadaian, dan juga (d) Badan Usaha Milik Negara; sedangkan sumber informal terdiri (e) tabungan sendiri, (f) warisan orang tua, (g) pinjaman atau bantuan dari keluarga, (h) pembeli atau bandar, (i) lembaga non formal, (j) pemasok bahan baku .

Adapun jenis kredit mikro, jangka waktu, suku bunga pinjaman yang diberlakukan oleh Lembaga Keuangan Mikro di Semarang dapat dilihat seperti pada tabel di bawah ini.

Tabel 2.2 :
Macam Kredit, Jangka Waktu, dan Bunga

Sistem pinjaman	Jangka Waktu	Bunga (periode kolom 2)
1. Harian	30 Hari	3 %
2. Harian	100 Hari	10 %
3. Mingguan	10 Minggu	10 %
4. Mingguan	20 Minggu	15 %
5. Bulanan	12 bulan	36 %
6. Lapanan	5 Lapan	15 %
7. Musiman	6 Bulan	18%

Sumber : Data primer, diolah, 2004

Indra Ismawan (2001) mengatakan bahwa fokus pemberdayaan usaha kecil dan mikro bila hanya pada segi permodalan mengesankan sebagai upaya simplifikasi. Memang, sebagaimana dibuktikan oleh banyak penelitian, permodalan menempati urgensi tersendiri karena menjadi hambatan ekspansi. Di luar dimensi permodalan, peningkatan teknis dan manajerial senantiasa menjadi persoalan klasik.

Menurut Abdul Salam (2004), fokus pemberdayaan usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi (UMKMK) yang dilakukan berbagai pihak harus dilandasai arahan kebijakan yang memperhatikan aspek-aspek :

- a. Peningkatan kewirausahaan (*Entrepreneurship*) dan *Self-Employment*
- b. Peningkatan kelayakan usaha
- c. Perluasan akses permodalan dan pemasaran

2.4. Peran Lembaga Keuangan Mikro

Istilah lembaga keuangan mikro mempunyai padanan istilah (Anwar Hafid, 1987), yaitu : *Local Financial Institution (LFI)*, Lembaga Keuangan Lokal (LKL), Lembaga Keuangan Kecil (LKK), Lembaga Keuangan Desa (LKD), *Rural Financial Institution (RFI)*, Lembaga Keuangan Pedesaan (LKP), Lembaga Dana dan Kredit Pedesaan (LDKP), Lembaga Perkreditan Rakyat (LPR). Secara prinsip, istilah lembaga keuangan mikro yang dimaksud adalah lembaga keuangan bukan merupakan “*corporate banking*”, baik itu lembaga keuangan bank maupun bukan bank, baik formal maupun non-formal. Pilihan terminologi “lembaga Keuangan Mikro” karena sifatnya yang umum. Istilah lokal atau desa atau pedesaan memberikan pandangan bahwa lembaga keuangan tersebut berdomisili

di pedesaan. Padahal BPR dan BKK merupakan lembaga keuangan yang umumnya di wilayah kecamatan.

Bentuk lembaga keuangan mikro yang ada di masyarakat antara lain adalah Bank Perkreditan Rakyat (BPR), Badan Kredit Kecamatan (BKK), Koperasi Simpan Pinjam (KSP), Koperasi Kredit atau *Credit Union* (Kopdit/CU), Kredit Usaha Rakyat Kecil (KURK), Lumbung Pitih Nagari (LPN), Lumbung Desa, Lembaga Swadaya Masyarakat/Lembaga Pengembang Swadaya Masyarakat/Kelompok Swadaya Masyarakat (LSM/LPSM/KSM), Baitul Maal WatTamwil (BMT), dan lainnya lagi (Yayasan Abhiseka, 1997).

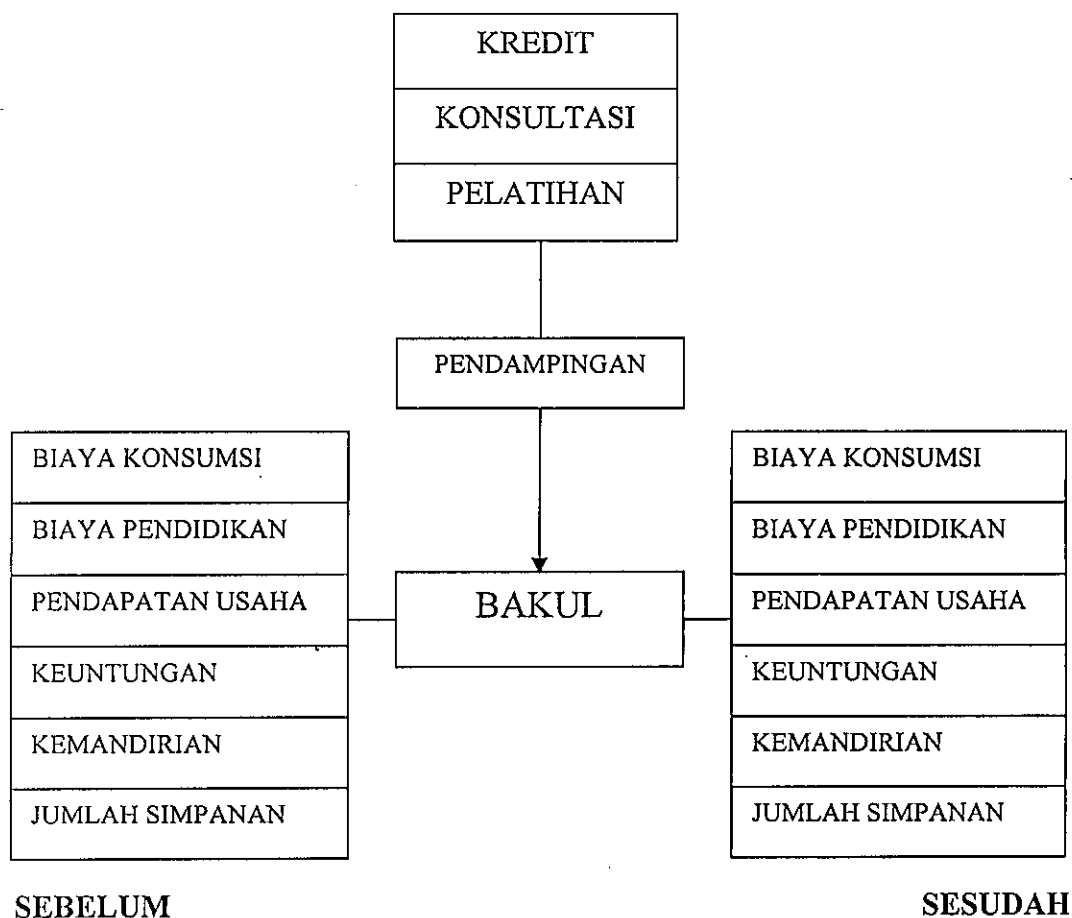
Herman Supriyanto (2001), peneliti *Center for Economic and Social Studies* (CESS), mengatakan dalam terminologi jangka pendek, peranan penting lembaga keuangan mikro adalah mengurangi dampak negatif krisis ekonomi, melalui program yang bersifat "pertolongan darurat". Sedangkan dalam terminologi jangka panjang, peranan penting pengembangan lembaga keuangan mikro mempunyai 3 (tiga) dimensi penting yaitu: Pertama, mendorong percepatan pemulihan ekonomi (*economic recovery*). Lembaga keuangan mikro merupakan institusi yang dapat secara langsung bersentuhan dengan unit ekonomi skala mikro, kecil, dan menengah yang merupakan dominator kelas ekonomi masyarakat dan relatif tahan terhadap terpaan badai krisis yang ada di Indonesia. Kedua, mendukung penyelenggaraan sistem pemerintahan yang semakin terdesentralisasi. Dalam konteks ini desentralisasi dapat bermakna keluasaan kewenangan pemerintah daerah dalam pengelolaan ekonomi berdasarkan *local base resource* Lembaga keuangan mikro sebagai unit kegiatan ekonomi yang

umumnya diinisiasi dari masyarakat lokal, merupakan salah satu tulang punggung ekonomi daerah dalam mendorong pergerakan sektor riil, terutama skala mikro, kecil, dan menengah. Ketiga, dapat mengadaptasi perubahan ekonomi yang semakin mengglobal. Dalam konteks yang demikian diperlukan reposisi peran LKM melalui peningkatan kapasitas kelembagaan agar dapat mengikuti perubahan arus global yang semakin cepat dan kompetisi yang semakin ketat.

2.5. Kerangka pemikiran teoritis

Penggunaan metoda evaluasi dampak kegiatan pembiayaan yang dikembangkan oleh AIMS, seperti dilaporkan oleh Dunn (1999), dikoreksi oleh Cheston & Reed (1999) dan dikritisi oleh Nurul Widyaningrum (2001), dibutuhkan biaya yang banyak dan barangkali terlalu mahal. Oleh karenanya, dalam penelitian ini lebih ditujukan untuk mengeksplorasi perubahan- perubahan yang terjadi pada nasabah terhadap model pendampingan yang dilakukan oleh Koperasi Bakulan Gotongroyong dalam tataran rumah tangga, usaha, dan perkembangan individu nasabahnya.

Dalam bentuk skema, kerangka pikir penelitian ini dapat diskemakan sebagai berikut:



Sumber : Dikembangkan untuk penelitian ini

2.6. Hipotesis

Berdasarkan tinjauan pustaka dan kajian terhadap studi terdahulu yang relevan, maka hipotesis yang akan diuji kebenarannya secara empiris adalah :

1. Ada beda dan peingkatan pada biaya konsumsi sebelum dan sesudah pendampingan.
2. Ada beda dan peningkatan pada biaya pendidikan sebelum dan sesudah pendampingan.
3. Ada beda dan peningkatan pada pendapatan usaha sebelum dan sesudah pendampingan.

4. Ada beda dan peningkatan pada keuntungan sebelum dan sesudah pendampingan
5. Ada beda dan peningkatan pada jumlah simpanan sebelum dan sesudah pendampingan.

Dasar pengambilan keputusannya adalah sebagai berikut :

Ho: Tidak ada beda dan peningkatan variabel yang diuji antara sebelum dan sesudah Pendampingan

H1: Ada beda dan peningkatan variabel yang diuji antara sebelum dan sesudah Pendampingan

Jika probabilitas $> 0,05$ maka Ho diterima

Jika probabilitas $\leq 0,05$ maka Ho ditolak

6. Ada Hubungan antara peningkatan pada kemandirian dan pendampingan.

Dasar pengambilan keputusannya adalah sebagai berikut :

Ho: Tidak ada hubungan antara peningkatan variabel yang diuji dan Pendampingan

H1: Ada hubungan antara peningkatan variabel yang diuji dan Pendampingan

Jika probabilitas $> 0,05$ maka Ho diterima

Jika probabilitas $\leq 0,05$ maka Ho ditolak

BAB III METODE PENELITIAN

3.1. Jenis dan Sumber data

Obyek penelitian ini adalah Bakul yang menjadi anggota Koperasi BAGOR di Semarang, yang sudah menerima pinjaman modal kerja (kredit mikro) minimal tiga kali. Periode waktu pengamatan Responden adalah sejak tanggal 1 Januari 2003 sampai dengan tanggal 30 Juni 2004. Artinya, kondisi Bakul sebelum pendampingan adalah kondisi yang dimiliki Bakul sebelum awal periode waktu pengamatan yaitu tanggal 1 Januari 2003. Sedangkan kondisi Bakul sesudah pendampingan adalah kondisi yang dimiliki Bakul setelah akhir periode waktu pengamatan yaitu tanggal 30 Juni 2004. Selama periode waktu pengamatan (tanggal 1 Januari 2003 sampai dengan 30 Juni 2004) Koperasi BAGOR melakukan program pendampingan terhadap seluruh anggotanya yang menerima kredit mikro.

Lokasi penelitian dilaksanakan di 3(tiga) pasar tradisional di kota Semarang yaitu Pasar Bulu, Pasar Simongan, dan Pasar Jarakah.

Jenis data yang dipakai adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari wawancara langsung dengan Responden sedangkan data sekunder diperoleh terutama dari *data base* anggota yang dimiliki Koperasi BAGOR dan dari instansi terkait.

3.2. Populasi dan Sampling

Kriteria obyek penelitian ini adalah Bakul anggota Koperasi BAGOR yang sudah menerima pinjaman kredit mikro minimal 3 kali dan bersedia mengikuti

pendampingan selama periode waktu pengamatan, dari tanggal 1 Januari 2003 sampai dengan 30 Juni 2004.

Dari 202 orang Bakul yang dilayani Koperasi BAGOR pada awal periode waktu pengamatan (tanggal 1 Januari 2003), Responden yang memenuhi syarat atau kriteria penelitian sebagai populasi terdapat sebanyak 96 orang dengan rincian di Pasar Bulu ada 58 orang, Pasar Simongan ada 16 orang dan Pasar Jragung ada 22 orang. Dari populasi tersebut, yang termasuk klasifikasi Bakul Maju ada 19 orang, Bakul Berkembang ada 39 orang, Bakul Siap Berkembang ada 28 orang, sedangkan **Bakul Belum Berkembang berjumlah 10 orang.**

Menurut Masri Singarimbun dan Sofian Effendi (1985), penelitian dengan obyek orang minimal jumlah pengambilan *sample* adalah 30 (tiga puluh) orang. Oleh karenanya, berdasarkan pertimbangan keterbatasan waktu, tenaga, dan biaya maka *sample* penelitian ini adalah 48 (empat puluh delapan) orang responden yang diambil secara *proporsional random sampling* yaitu Pasar Bulu 29 orang, Pasar Simongan 8 orang, dan Pasar Jragung 11 orang. Berdasarkan klasifikasi Bakul, dari 48 Responden yang termasuk Bakul Maju ada 10 orang, Bakul Berkembang ada 19 orang, Bakul Siap Berkembang ada 14 orang, dan Bakul Belum Berkembang ada 5 orang.

3.3. Metoda pengumpulan data

Data Primer dikumpulkan melalui wawancara dengan pertanyaan yang sudah disiapkan dalam bentuk lembaran kuesioner. Responden hanya menjawab pertanyaan dan pengisian jawaban dilakukan oleh pewawancara. Berdasarkan strata pendidikan yang dimiliki Responden, jawaban Responden bisa bersifat

sangat responsif dan amat dipengaruhi oleh situasi dan kondisi pada waktu wawancara dilakukan. Sehingga dimungkinkan data yang diperoleh adalah bias atau kurang valid dan tidak menggambarkan kenyataan sesungguhnya (*reliable*). Namun, kelemahan ini sudah diantisipasi dengan perlakuan mempersiapkan Responden sebagai obyek penelitian (*controle group*) yaitu dengan melakukan *cross-check* dengan *data-base* di komputer yang dimiliki oleh Koperasi BAGOR dan intervensi berupa pemakaian prosedur standar dan persyaratan calon Responden untuk mengikuti program pendampingan pada awal periode waktu pengamatan hingga akhir periode waktu pengamatan.

Beberapa contoh persyaratan mengikuti program pendampingan adalah (1) calon anggota yang mempunyai rencana pinjam modal kerja diwajibkan menabung dan mengikuti pendampingan. (2) Untuk mendorong kebiasaan menyimpan uang di Koperasi BAGOR, plafon jumlah pinjaman ditetapkan maksimal sebesar lima kali jumlah simpanan yang dimiliki. (3) Simpanan hanya boleh diambil hanya untuk biaya kesehatan dan pendidikan, kecuali untuk keperluan hari raya Lebaran (Idul Fitri). Oleh karenanya, berdasarkan alasan-alasan tersebut di atas, terhadap data primer tidak dilakukan uji validitas dan uji reliabilitas.

Data sekunder diperoleh terutama dari *data base* anggota yang dimiliki Koperasi BAGOR, studi pustaka dan dari instansi terkait seperti Kantor Dinas Pengelolaan Pasar kota Semarang; Kantor Biro Pusat Statistik Semarang dan Jawa Tengah, dan sumber lainnya.

Metoda pemilihan *sample* dilakukan berdasarkan metoda *Quasi-Experimental* (nonrandom) dengan menggunakan teknik *controle group* yaitu penelitian hanya dilakukan kepada anggota yang sudah dipersiapkan dalam program pendampingan sejak awal periode waktu pengamatan yaitu pada tanggal 1 Januari 2003 sampai dengan tanggal 30 Juni 2004 . Menurut Judy L. Baker (2000) manfaat utama metoda ini data bisa diperoleh lebih cepat dan lebih murah, dan segera bisa dilihat hasil implementasi program. Adapun kekurangan metoda ini adalah hasilnya sering dilekati kompleks statistik (*statistically complex*) dan bias seleksi.

3.4. Teknis analisis

Data hasil penelitian terhadap 48 (empat puluh delapan) orang responden tentang variable yang diteliti (Biaya konsumsi, Biaya Pendidikan, Pendapatan Usaha, Keuntungan , Tingkat kemandirian, dan jumlah rupiah yang disimpan) yang diperoleh pada awal periode waktu pengamatan pada bulan Januari 2003 (sebelum pendampingan) dibandingkan dengan data pada akhir periode waktu pengamatan akhir periode waktu pengamatan pada bulan Juni 2004 (setelah pendampingan).

Untuk uji normalitas data digunakan uji Kolmogorov Smirnov. Uji ini digunakan untuk mengetahui distribusi suatu variabel independen adalah sama berdasarkan variabel groupnya. Setelah diketahui bahwa hasil uji normalitas menunjukkan bahwa distribusi frekuensi data ternyata tidak normal maka alat uji statistik yang dipakai adalah uji stastistik non parametrik.

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan aplikasi SPSS. Untuk menguji perbedaan variabel sebelum dan sesudah perlakuan pendampingan

dilakukan dengan menggunakan uji pangkat tanda Wilcoxon . Sedangkan untuk menguji ada tidaknya hubungan variabel Kemandirian dengan Pendampingan, karena datanya bersifat kualitatif maka digunakan alat uji statistik Uji Chi-Square.

Uji statistik pangkat tanda Wilcoxon digunakan sebagai uji beda dengan alasan data yang diteliti berasal dari sejumlah Responden yang sama dan berkaitan, dengan periode waktu pengamatan yang berbeda. Diantara periode waktu pengamatan tersebut telah dilakukan program pendampingan, yaitu pemberian kredit mikro sebagai modal kerja disertai intervensi pelatihan dan konsultasi usaha . Dengan Uji pangkat tanda Wilcoxon, penelitian ini akan menguji apakah ada perbedaan nyata pada variabel-variabel yang diamati pada waktu awal periode pengamatan dan pada akhir periode waktu pengamatan. Adapun variabel-variabel yang diamati dan diuji adalah biaya konsumsi dan biaya pendidikan pada tataran Rumah Tangga; jumlah Pendapatan Usaha dan Keuntungan pada tataran Usaha; Jumlah Simpanan dan Akumulasi Jumlah Simpanan pada tataran Individu. Setelah Uji pangkat tanda Wilcoxon dilakukan akan muncul nilai Z dan nilai probabilita p. Dasar pengambilan keputusannya adalah sebagai berikut :

Ho: Tidak ada beda dan peningkatan variabel yang diuji antara sebelum dan sesudah Pendampingan

H1: Ada beda dan peningkatan variabel yang diuji antara sebelum dan sesudah Pendampingan

Jika probabilitas $> 0,05$ maka Ho diterima

Jika probabilitas $\leq 0,05$ maka Ho ditolak

2. Pendampingan adalah suatu proses kegiatan konsultasi dan pelatihan usaha selama masa pendampingan. Pelatihan dan konsultasi usaha dilakukan pada waktu penyelenggaraan Latihan Wajib Kumpul tiap sebulan sekali. Kegiatan LWK diselenggarakan di tempat Bakul (pasar, kantor pasar, mushola pasar, atau rumah salah satu Bakul yang dekat dengan pasar). Lama kegiatan hanya 30-60 menit dalam setiap pertemuan. Topik yang dibahas atau dilatihkan berdasarkan usulan atau yang dibutuhkan oleh Bakul.
3. Pelatihan adalah proses kegiatan peningkatan kapasitas atau ketrampilan mengelola usaha yang dilaksanakan secara formal dan informal. Pelatihan secara formal dilaksanakan pada waktu pelaksanaan Latihan Wajib Kumpul. Materi pelatihan yang utama adalah manajemen sederhana pengelolaan usaha dan pencatatan keuangan usaha sederhana, disamping materi lain seperti membuat rencana usaha, mencari dan membeli barang dagangan yang murah dan bagus, membuat promosi melalui kebijakan harga atau diskon penjualan, mengatur keuangan keluarga, dan lainnya lagi. Tentu saja penyelenggaraan pelatihan dilakukan dengan sangat sederhana dengan durasi waktu kurang lebih 30-60 menit dan dalam moda lesehan dan penuh gurauan. Sedangkan pelatihan informal adalah kunjungan ke tempat jualan sesama Bakul (anjangsana) di pasar lain di Semarang, ziarah bersama ke makam orang suci/wali, piknik atau wisata, dan lainnya lagi.

4. Konsultasi usaha adalah proses kegiatan tanya jawab informal seputar masalah usaha. Sering terjadi, pembicaraan melebar ke persoalan rumah tangga atau keluarga. Pada dasarnya, persoalan usaha sangat terkait dengan persoalan keluarga. Sehingga sering tak bisa dihindari penggunaan uang keluarga untuk usaha dan sebaliknya, uang usaha untuk keperluan keluarga. Pemisahan uang keluarga dan uang usaha menjadi salah satu topik pelatihan yang cukup diminati. Kegiatan konsultasi bisa dilakukan secara formal pada waktu Latihan Wajib Kumpul. Namun bisa juga dilakukan secara pribadi di rumah Bakul pada waktu program kunjungan rumah atau silaturahmi oleh seorang pendamping.
5. Variabel Biaya Konsumsi adalah jumlah rupiah yang dikeluarkan untuk pembelian khusus makanan untuk memenuhi kebutuhan gizi keluarga. Tidak termasuk dalam biaya ini adalah biaya konsumsi non makanan. Biaya Konsumsi non makanan dihitung dalam klasifikasi mandi, cuci, dll. Penghitungan biaya konsumsi makanan dihitung per hari. Untuk memperoleh biaya konsumsi satu bulan, dihitung dengan cara biaya konsumsi sehari dikalikan 30 hari. Uji beda dilakukan dengan membandingkan data biaya konsumsi sebelum dan sesudah periode waktu pengamatan (data konsum.a dibandingkan dengan data konsum.b).
6. Variabel Biaya Pendidikan adalah jumlah rupiah yang dikeluarkan untuk keperluan pendidikan (uang sekolah, kursus, dll) dan pengeluaran untuk keperluan informasi (langganan surat kabar, majalah, tabloid, dll). Penghitungan biaya pendidikan dilakukan dengan cara menjumlah

pengeluaran dalam satu bulan. Dalam penelitian ini, uji beda dilakukan dengan membandingkan data biaya pendidikan sebelum dan sesudah periode waktu pengamatan atau data didik.a dibandingkan dengan data didik.b.

7. Variabel pendapatan usaha adalah jumlah rupiah yang diterima dari hasil penjualan barang dagangan. Variabel pendapatan usaha dihitung dengan cara menjumlahkan total omzet atau hasil penjualan barang dagangan selama satu bulan (data omzet.a dibandingkan dengan data omzet.b)
8. Variabel keuntungan adalah jumlah rupiah yang menjadi keuntungan usaha. Variabel Keuntungan dihitung dengan rumus total omzet penjualan selama satu bulan dikurangi jumlah total biaya usaha selama satu bulan. (data laba.a dibandingkan dengan data laba.b)
9. Variabel Jumlah Simpanan adalah jumlah rupiah yang disimpan secara rutin secara harian atau mingguan oleh Bakul, yang dihitung selama satu bulan (data simpan.a dibandingkan dengan simpan.b).
10. Variabel Akumulasi Jumlah Simpanan adalah jumlah rupiah sebagai hasil penjumlahan seluruh simpanan yang sudah dilakukan secara harian atau mingguan (data jmlsim.a dibandingkan dengan jmlsim.b).
11. Variabel Kemandirian adalah tingkat kondisi mental yang dimiliki Bakul yang didukung oleh kepercayaan diri, ketrampilan, dan keyakinan mampu mengelola usaha dengan sukses dan memperoleh keuntungan usaha. Data variabel Kepercayaan Diri, variabel Ketrampilan, dan variabel Keyakinan Sukses bersifat kualitatif.

BAB IV GAMBARAN UMUM

4.1. Tinjauan umum

Dari 45 pasar tradisional di Semarang, ada 14.000 orang pedagang pasar tradisional (diantaranya sejumlah 12.600 orang atau 90% pedagang adalah perempuan) yang dikelompokkan dalam 3 (tiga) kategori yaitu dasaran terbuka, los, dan kios. Kelompok dasaran terbuka adalah para pedagang yang berjualan di sebarang tempat. Tempat dagangannya berupa hamparan tanah tanpa bangunan permanen. Pedagang semacam ini sering berpindah tempat sesuai lokasi "laris" (dagangan laku banyak) yang diperkirakan. Kelompok pedagang los adalah pedagang yang berjualan di suatu tempat yang sudah dikelompokkan sesuai barang yang dijual. Misal, los tahu tempe, los daging, los ikan, dan lainnya. Biasanya tempat dagangan mereka memiliki bangunan setengah permanen dengan bagian atas yang terbuka. Sedangkan pedagang kios adalah pedagang yang berjualan di bangunan tertutup yang disebut kios. Lokasi kios bisa di tepi lokasi pasar atau pinggiran luar lokasi pasar.

Kegiatan pendampingan yang dilakukan oleh Koperasi BAGOR kepada anggotanya dilakukan dalam beberapa tahap yaitu :

1. Tahap Sosialisasi:

Pada tahap ini, para Bakul diberi informasi program pendampingan yang diselenggarakan oleh Koperasi BAGOR. Petugas lapangan Koperasi BAGOR mengadakan pertemuan dengan beberapa Bakul di salah satu tempat di pasar atau di rumah salah satu Bakul yang dekat dengan pasar.

Dalam LWK diadakan penyuluhan tentang kegiatan menabung untuk memenuhi kebutuhan modal kerja usaha. Bakul yang bersedia menabung akan diberi pinjaman modal kerja sebesar lima kali jumlah tabungannya di Koperasi BAGOR.

2. Tahap Pengorganisasian:

Bakul yang berminat dan bersedia mengikuti program diminta mulai menabung secara harian atau mingguan sesuai program . Program pendampingan dimulai dengan kegiatan pertemuan sebulan sekali atau bulanan yang disebut Latihan Wajib Kumpul (LWK).Seluruh anggota dan calon anggota diwajibkan menghadiri LWK. Pertemuan ini dikelola oleh seorang koordinator dan wakil koordinator yang dipilih oleh para Bakul sendiri, termasuk dalam memilih peserta yang ingin menjadi anggota kelompok tersebut. Petugas Koperasi BAGOR hanya memfasilitasi kegiatan yang berkaitan dengan keuangan atau kegiatan simpan pinjam saja.

3. Tahap Implementasi :

Setelah Bakul memahami dan menyetujui program pendampingan serta sudah membayar Simpanan Pokok dan Simpanan Wajib untuk menjadi anggota baru Koperasi BAGOR maka Bakul boleh meminjam modal kerja maksimal sebesar lima kali total jumlah simpanannya (yaitu simpanan pokok ditambah simpanan wajib dan simpanan sukarela). Kegiatan konsultasi usaha dilakukan secara individu dan kelompok. Sedangkan kegiatan pelatihan usaha dilakukan bersamaan dengan LWK. Pada kegiatan LWK, Bakul boleh bertanya apa saja, yang berkaitan dengan

usaha maupun tidak berkaitan (terutama masalah keluarga) karena biasanya keduanya saling mempengaruhi dan hampir tak bisa dipisahkan. Secara berkelompok, persoalan usaha dan rumah tangga para Bakul dibahas dan didiskusikan bersama sehingga tercipta proses saling asah, asih, dan asuh.

Berdasarkan ketrampilan Bakul dalam mengelola usaha dan hasilnya (kesehatan usaha), kita bisa membuat stratifikasi ketrampilan Bakul dan prestasi kinerja usahanya yang ditunjukkan oleh kualitas kesehatan usahanya. Yang dimaksud ketrampilan mengelola adalah tingkat kemampuan Bakul dalam menjalankan usahanya. Tingkat ketrampilan ini dipengaruhi oleh lamanya menjalankan usaha (pengalaman) dan kemampuan manajerial pengelolaan usaha. Sedangkan kesehatan usahanya dipengaruhi oleh tingkat keuntungan usaha, jumlah pelanggan, sumber barang dagangan, modal kerja yang dimiliki, dan lainnya lagi.

Dari segi ketrampilan mengelola usaha dan kesehatan usahanya, Bakul di pasar tradisional bisa dikelompokkan dalam 4 kategori :

Tabel 4.1 :
Kelompok Bakul berdasar ketrampilan dan kesehatan usaha

Kategori	Ketrampilan mengelola	Kesehatan usaha
Bakul maju	Baik	Baik
Bakul berkembang	Baik	Jelek
Bakul siap berkembang	Jelek	Baik
Bakul belum berkembang	Jelek	Jelek

Sumber : Piet (1999)

Terminologi **Bakul maju** adalah Bakul yang mampu atau trampil mengelola usahanya dan telah terbukti dalam skala usaha yang dimilikinya, kondisi usaha selalu menghasilkan penghasilan atau keuntungan bersih yang mampu menghidupi keluarganya.

Bakul berkembang adalah Bakul yang secara manajerial bisa melakukan prinsip-prinsip mengelola usaha namun karena kondisi eksternal (termasuk modal kerja yang terlalu kecil) sehingga kinerja usahanya hanya menghasilkan keuntungan yang tipis dan pas-pasan untuk membeli kebutuhan keluarga

Bakul siap berkembang adalah Bakul yang memiliki niat dan motivasi berjualan tetapi belum memiliki ketrampilan yang mencukupi untuk mampu mengelola usahanya. Bakul tipe ini biasanya menjadi Bakul karena ikut atau membantu usaha orang tua atau suami yang sudah sekian lama berjualan di pasar sehingga kinerja usahanya biasanya baik dan lancar serta keuntungan mencukupi kebutuhan keluarga.

Bakul belum berkembang adalah Bakul yang belum punya pengalaman berjualan di pasar atau usahanya berjalan kurang dari satu tahun. Hasil usahanya kadang untung kadang rugi.

Indikator baik dan jelek sifatnya relatif. Pengelolaan yang baik adalah kemampuan mengelola usaha yang dilakukan secara sistematis (kadang dibuktikan dengan kegiatan pembukuan dan perhitungan matematis yang rasional dalam mengambil keputusan) dan bisa dikategorikan bermuatan kemampuan manajerial yang baik dan secara relatif diproyeksikan mampu menghasilkan keuntungan usaha. Sedangkan pengelolaan yang jelek adalah kemampuan

mengelola usaha yang seadanya. Tidak ada pertimbangan rasional dalam pengambilan keputusan dan tanpa kegiatan membukukan aktivitas usaha. Bilamana usaha menghasilkan keuntungan yang tinggi semata-mata karena faktor keberuntungan (Rizki). Biasanya, keuntungan yang diperoleh adalah pas-pasan (*Break Even Point*).

Ketika perekonomian nasional dihempas oleh krisis moneter yang mengakibatkan hampir seluruh usaha masyarakat atas menjadi bangkrut atau hampir bangkrut ternyata fleksibilitas usaha BAKUL mampu mengimbangi dinamika gelombang arus krisis. Dampak krisis memang dirasakan tetapi dampak itu tidak mampu membuat mereka bangkrut hanya keuntungan berkurang karena turunnya *omzet* atau penghasilan .

Kesungguhan BAKUL dalam menjalankan usaha ditunjukkan oleh lamanya mereka menjalankan usaha. Di sebuah pasar tradisional sering dijumpai seorang BAKUL sudah berjualan selama belasan sampai puluhan tahun Tidak jarang sebagian dari mereka, ada yang meninggalkan kampung halaman dan berani hidup (tidur, makan,dll) di pasar dengan fasilitas hidup seadanya. BAKUL semacam ini biasanya pulang ke kampung hanya kalau keluarga ada hajat (pernikahan, khitanan, ada sanak saudara yang meninggal) dan waktu lebaran. Artinya, kegiatan usaha mereka nyaris sama dengan hidup mereka saat ini dan masa depannya. Melihat kondisi yang dimilikinya, pihak-pihak yang ingin berhubungan dengan usahanya harus mampu memahami, mengadaptasi dan menyesuaikan misi yang diemban dengan proses yang harus dilakukan. Kondisi semacam inilah yang biasanya kurang dipahami oleh berbagai pihak yang berhubungan dengan mereka.

Akibatnya, selalu saja terjadi ketidakcocokan antara program dengan kebutuhan yang mereka alami.

4.2. Profil Koperasi Bakulan Gotong Royong

Koperasi BAKULAN GOTONG ROYONG (selanjutnya disebut BAGOR) adalah sebuah lembaga yang bergerak dalam bidang pendampingan pedagang pasar tradisional atau biasa disebut *bakul* di Kota Semarang. Kegiatan BAGOR dilaksanakan dalam upaya meningkatkan ekonomi produktif para pengusaha mikro (khususnya pedagang pasar tradisional dan usaha mikro), BAGOR melakukan kegiatan pendampingan usaha dengan tujuan penciptaan kesejahteraan keluarga para Bakul melalui pengembangan sumberdaya, pembangunan jaringan usaha, dan penciptaan kemandirian usaha. Kegiatan pendampingan dilakukan dalam bentuk pelatihan mengelola usaha, konsultasi usaha, dan pemberian pinjaman modal kerja.

Koperasi BAGOR mulai mengawali kegiatannya pada tanggal 1 Mei 1999 dengan nama UNIKA *Business Center* (disebut UNIKA BC) yang didirikan atas kerjasama Fakultas Ekonomi Unika Soegijapranata Semarang dengan *Swisscontact* Jakarta (LSM Internasional). Dalam perkembangannya, agar tujuan 'untuk, dari, dan oleh Bakul' bisa tercapai , akhirnya disepakati bersama bahwa nama penyelenggara kegiatan pendampingan UNIKA BC berubah menjadi KOPERASI BAGOR setelah memilih KOPERASI sebagai Badan Hukum kegiatannya .

Koperasi BAGOR beroperasi di Jalan MGR Sugijapranata Pasar Bulu Lantai 2 Semarang, dengan nomor Badan Hukum Koperasi : 180.08/ BH/ 16 tertanggal 13 Mei 2004 , Telp dan fax no. 024.3585723 dan Email : bagor@yahoo.com

Visi Koperasi BAGOR adalah meningkatkan kegiatan ekonomi produktif para pengusaha mikro (khususnya perempuan pedagang pasar tradisional) melalui pengembangan sumberdaya, membangun jaringan usaha ekonomi yang kuat guna meningkatkan kesejahteraan keluarganya. Sedangkan misinya adalah :

1. Melakukan pemberdayaan perempuan
2. Meningkatkan kapasitas ketrampilan mengelola usaha
3. Meningkatkan kemampuan akses ke sumber permodalan
4. Membuat jaringan usaha
5. Meningkatkan kesejahteraan keluarga

4.3. Profil Responden

Dari hasil pengumpulan data dengan mengambil responden sebanyak 48 sampel bakul yang menjadi anggota Koperasi BAGOR dan sudah menerima pinjaman modal kerja minimal tiga kali, gambaran umum profil responden disajikan dalam beberapa tabel sebagai berikut :

4.3.1. Umur Responden :

Dari aspek umur responden, hampir separuh responden (44%) berumur separuh baya antara 41-50 tahun. Ada beberapa Responden (10%) masih cukup muda dengan umur 30 tahun ke bawah. Ada beberapa pula (6%) yang sudah cukup tua atau berstatus nenek. Dalam kegiatan pelatihan dan konsultasi usaha, dibutuhkan kesabaran dan penyampaian gagasan yang perlahan dan sederhana agar mudah

dipahami dan dimengerti. Selengkapnya profil Responden menurut umur dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.2 :
Responden Menurut Kelompok Umur

Umur	Jumlah	Prosentase
Kurang dari 25	1	2
26 – 30	4	8
31 – 35	7	14
35 – 40	6	13
41 – 45	9	19
46 – 50	12	25
51 – 55	6	13
56 – 60	1	2
60 – 66	2	4
TOTAL	48	100

Sumber : Data primer, diolah

Dalam populasi, sebagian besar (90%) anggota Koperasi BAGOR sudah dewasa atau berumur separuh baya. Karena dalam seleksi peserta untuk program pendampingan, salah satu indikatornya adalah peran Perempuan dalam peningkatan pendapatan keluarga. Sehingga yang terjaring dalam seleksi cenderung Perempuan yang berkeluarga dan sudah sekian tahun berjualan di pasar.

4.3.2 Pendidikan

Ada mitos yang meyakini pendidikan sebagai alat ampuh untuk mengurangi kemiskinan dan keparahan kemiskinan. Tingkat pendidikan sebagian besar Responden (64%) adalah tidak sekolah, tidak tamat sekolah dasar dan tamat Sekolah Dasar. Sisanya, tamat Sekolah Menengah Pertama sebesar 14 % dan tamat Sekolah Menengah Atas sebesar 32%. Dalam pelaksanaan program pendampingan (kegiatan konsultasi dan pelatihan, termasuk perhitungan keuangan

dalam pemberian modal kerja), dibutuhkan penyederhanaan kata dan persoalan yang dihadapi agar mudah dipahami dan dimengerti . Selengkapnya Profil Responden menurut pendidikan dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.3 :
Responden Menurut Pendidikan

Pendidikan	Jumlah	Prosentase
Tidak Sekolah	1	2
Tidak Tamat SD	7	14
Tamat SD	18	38
Tamat SLTP	7	14
Tamat SLTA	15	32
TOTAL	48	100

Sumber : Data Primer, diolah

Tingkat pendidikan Bakul tidak terlalu diperhitungkan dalam program pendampingan. Justru sejak awal program pendampingan didesain untuk kualitas pendidikan masyarakat miskin pada umumnya. Yang lebih dipentingkan adalah peningkatan kesadaran Bakul bahwa tingkat pendidikan anak amat penting untuk perbaikan kesejahteraan keluarga. Dalam tingkat pendidikan Bakul yang heterogen dan cenderung rendah, kegiatan pendampingan disesuaikan dengan kemampuan dan daya tangkap peserta pendampingan. Justru Bakul dengan tingkat pendidikan lebih tinggi (Misal SLTA) sering berimprovisasi dan 'merasa bisa' dan tidak disiplin atau patuh menjalankan program simpanan dan atau angsuran yang harus tepat waktu dan tepat jumlah.

4.3.3 Status Marital

Sebagian besar Responden (85%) berstatus marital sudah menikah, dan sisanya (15%) berstatus janda atau pernah menikah. Dari populasi, tidak banyak Bakul yang berstatus belum menikah. Karena alasan adat atau alasan ekonomi (beban

hidup keluarga), banyak Bakul yang dinikahkan oleh orang tuanya dalam usia muda (di bawah umur 20 tahun). Selengkapnya Profil Responden Menurut Status Marital dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.4 :
Responden Menurut Status Marital

Status	Jumlah	Prosentase
Menikah	41	85
Janda	7	15
TOTAL	48	100

Sumber : Data primer, diolah

Dalam populasi, hampir semua (99%) anggota Koperasi BAGOR yang masuk program pendampingan berstatus kawin atau pernah kawin. Anggota BAGOR yang belum menikah biasanya adalah anak atau cucu salah satu anggota BAGOR yang diikutkan menjadi anggota karena dampak manfaat yang dinikmatinya.

4.3.4 Tanggungan Keluarga

Yang dimaksud jumlah tanggungan keluarga adalah jumlah anggota keluarga saat penelitian dilakukan yang menjadi tanggungjawab keluarga. Sebagian besar jumlah tanggungan keluarga sama dengan jumlah anak dalam keluarga tersebut . Namun ada beberapa keluarga yang menanggung hidup anggota keluarga lainnya. Jumlah anggota keluarga yang menjadi tanggungjawab keluarga amat mempengaruhi tingkat kesejahteraan keluarga. Dalam keluarga modern, jumlah anak menjadi salah satu keputusan utama keluarga. Beban biaya hidup dan tingkat pendapatan keluarga menjadi pertimbangan utama dalam memutuskan jumlah anak dalam satu keluarga. Tanggungan keluarga sebagian besar Responden (37%) adalah 4 orang. Ada beberapa (6%) yang mempunyai tanggungan keluarga sampai

7 orang, karena ada keponakan atau ibu mertua yang ikut menjadi tanggungan keluarga. Ada beberapa (10%) Responden yang tanggungan keluarga kecil (tidak ada atau hanya satu orang saja) karena anaknya sudah menikah dan tidak menjadi tanggungan lagi. Selengkapnya Profil Responden Menurut Jumlah Tanggungan Keluarga dapat dilihat dari tabel berikut :

Tabel 4.5 :
Responden Menurut Jumlah Tanggungan Keluarga

Tanggungan	Jumlah	Prosentase
0	2	4
1	3	6
2	9	19
3	7	15
4	18	37
5	6	13
6	0	0
7	3	6
TOTAL	48	100

Sumber : Data primer, diolah

4.3.5 Lokasi Pasar

Profil Responden menurut lokasi pasar tempat berjualan dapat dilihat dari tabel berikut ini :

Tabel 4.6 :
Responden Menurut Lokasi Pasar

Lokasi Pasar	Jumlah	Prosentase
Simongan	8	17
Jrakah	11	23
Bulu	29	60
TOTAL	48	100

Sumber : Data primer, diolah

Dari Tabel 4.6. terlihat bahwa lebih separuh responden merupakan bakul dari pasar Bulu, sebanyak 23% dari Jarak dan sisanya kurang dari seperlima merupakan bakul dari Simongan.

4.3.6. Jenis Dasar

Hampir separuh Responden (40%) punya tempat usaha dalam bentuk Kios. Hampir separuh lainnya (37%) tidak punya tempat usaha yang pasti atau dalam bentuk Dasar Terbuka. Sisanya (23%) punya tempat usaha dalam bentuk Los. Dalam program pendampingan terutama pemenuhan kebutuhan pinjaman modal kerja, untuk jenis Dasar Terbuka dibutuhkan modal kerja terutama untuk membeli barang dagangan berkisar antara Rp 100.000 sampai dengan Rp 1 juta. Sedangkan jenis dasar Los berkisar antara Rp 500.000 sampai dengan Rp 1 juta. Jenis Kios membutuhkan modal kerja minimal Rp 1 juta. Selengkapnya Profil Responden Menurut Jenis Dasar dalam berjualan dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 4.7 :
Responden Menurut Jenis Dasar

Jenis Dasar	Jumlah	Prosentase
Los	11	23
Dasar Terbuka	18	37
Kios	19	40
TOTAL	48	100

Sumber : Data primer, diolah

Pada awalnya, sasaran program pendampingan ditujukan kepada Bakul jenis Dasar Terbuka. Jumlah Bakul jenis tersebut paling banyak di hampir seluruh pasar tradisional pada umumnya. Tempat jualan Dasar Terbuka mudah didapat atau diperoleh sekaligus mudah digusur dan dipindah-pindah. Hanya sebagian kecil

yang punya surat ijin dasaran (Surat Tanda boleh menempati lokasi untuk berjualan. Surat ini dikeluarkan oleh Kepala Dinas Pasar setempat). Dalam proses pendampingan, paling sulit mendampingi Bakul jenis Dasaran Terbuka. Karena tingkat mobilitas yang sangat tinggi, bukan hanya dalam satu lokasi pasar bahkan kadang antar lokasi pasar. Sedangkan jenis dasaran Los dan Kios yang sudah menetap dan memiliki Surat Dasaran yang mempunyai nilai ekonomis. Surat dasaran tersebut sering dimanfaatkan sebagai barang penjamin atau agunan.

4.3.7 Jenis Usaha

Hampir seperempat Responden (23%) berdagang makanan dalam bentuk warung makan atau makanan yang digoreng atau kueh dan 'jajan pasar', seperlima Responden menjual barang kebutuhan pokok sehari-hari atau sembako (sembilan bahan pokok). Cukup banyak Responden (17%) menjual sayur mayur, brambang, lombok, dan lainnya. Beberapa yang lain (15%) Responden menjual buah-buahan segar. Ada sebagian kecil (8%) Responden yang menjual barang/pakaian bekas atau 'rombeng', menjual barang dari tanah liat atau 'grabah', menjual arang dan kayu bakar untuk memasak. Dalam proses pendampingan, Responden yang berjualan sembako sebagian besar punya pendidikan lebih tinggi dibanding Responden yang menjual sayur atau lombok. Sehingga kegiatan konsultasi usaha yang dilakukannya menjadi berbeda. Selengkapnya Profil Responden Menurut Jenis Usaha barang yang dijual dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.8 :
Responden Menurut Jenis Usaha

Jenis Usaha	Jumlah	Prosentase
Buah-buahan	7	15
Sayuran	8	17
Daging, ikan, tempe, tahu	8	17
Sembako	10	20
Makanan	11	23
Lainnya	4	8
TOTAL	48	100

Sumber : Data primer, diolah

Risiko tidak laku berjualan makanan lebih tinggi dibanding risiko busuk jualan sayur atau buah-buahan. Risiko paling kecil adalah berjualan sembako. Tetapi sebaliknya, risiko perubahan harga paling tinggi pada jenis usaha sembako. Jenis usaha paling menguntungkan adalah Sembako walaupun dalam perhitungan harian keuntungan jual makanan sampai 50% . Karena makanan mudah menjadi basi sehingga persediaan makanan harus dihitung rinci dan tak jarang menjadi sumber kerugian atau mengurangi keuntungan.

4.3.8 Lama Usaha

Secara teoritis, berdasarkan proses *learning by doing* , pengalaman menjalankan usaha menambah tingkat ketrampilan mengelola usaha dan potensi tingkat keberhasilan usaha. Sebagian besar Responden (64%) berpengalaman minimal 5 tahun dalam menjalankan usaha. Bahkan ada beberapa yang lebih dari 20 tahun lamanya. Selengkapnya Profil Responden menurut lama usaha dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.9 :
Responden Menurut Lama Usaha

Lama Usaha	Jumlah	Prosentase
Kurang dari 5 th	17	36
6 – 10 th	13	27
11 – 15 th	5	10
16 – 20 th	12	25
21 – 25 th	1	2
TOTAL	48	100

Sumber : Data primer, diolah

Berdasarkan data tersebut di atas, seharusnya sebagian besar Bakul memiliki pengalaman cukup lama (lebih dari 5 tahun) sehingga mereka terampil mengelola usaha dan tingkat kesuksesan tinggi. Kenyataannya, sebagian besar Bakul yang berhasil justru yang berpengalaman kurang dari 5 tahun. Mereka lebih memiliki kedisiplinan dalam menabung dan mengangsur pinjaman. Mereka lebih progresif dan punya semangat untuk mengembangkan usaha. Sedangkan Bakul dengan pengalaman 10 tahun lebih, biasanya Bakul kurang berpendidikan dan sudah terbiasa dengan rentenir. Bagi mereka, rentenir tetap 'sahabat yang baik' dan ada perasaan bersalah bila ditinggalkan. Karena dahulu dalam keadaan susah dan masih kecil, para rentenir tersebut yang membantunya. Mereka kurang paham perhitungan bunga uang sebagai ongkos modal.

4.3.9 Frekwensi pinjaman

Seberapa lama Responden menikmati pendampingan bisa dilihat dari frekwensi pinjaman yang diterima. Karena amat jarang Responden yang sudah menerima pinjaman modal kerja setelah lunas lalu dalam waktu yang agak lama (misal lebih dari satu bulan) tidak pinjam lagi. Sering terjadi, jatuh tempo pinjaman belum selesai (kurang beberapa kali angsuran), pinjaman berikutnya

sudah diajukan. Juga, sering ada permintaan pinjaman yang meningkat jumlahnya pada pengajuan pinjaman berikutnya. Dalam program pendampingan dalam bentuk pemberian pinjaman modal kerja, jumlah maksimum pinjaman modal kerja disesuaikan dengan kebutuhan usaha. Dalam pemikiran Responden, jumlah pinjaman secara otomatis meningkat untuk pinjaman berikutnya. Pemikiran tersebut tidak selalu benar dan disetujui. Beberapa kasus, karena salah kelola, jumlah pinjaman yang dinikmati Responden justru diturunkan agar tingkat kesehatan usaha bisa ditingkatkan. Prinsip yang diberlakukan untuk anggota Koperasi BAGOR, Responden membayar angsuran dari hasil keuntungan dan tidak boleh dari modal berputar (atau modal pokok pinjaman). Sebagian besar Responden (64%) menerima pinjaman sebanyak 3-5 kali. Sebanyak 32% Responden sudah menerima 6-8 kali pinjaman. Ada beberapa (2%) yang sudah menerima sebanyak 10 atau 13 kali pinjaman. Selengkapnya Profil Responden menurut frekwensi (berapa kali) mendapat pinjaman dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.10 :

Responden Menurut Frekwensi Pinjaman

Frekwensi Pinjam	Jumlah	Prosentase
3 – 5	31	64
6 – 8	15	32
9 – 11	1	2
12 – 14	1	2
TOTAL	48	100

Sumber : Data primer, diolah

Frekwensi pinjaman bisa dibaca menjadi lama mengikuti program pendampingan. Beberapa peserta pendampingan menyatakan selama masa

pendampingan ada tambahan aset tetap rumah tangga (seperti kursi tamu, TV, Kipas angin, dan lainnya lagi). Juga ada yang mendapat tambahan aset tetap usaha (seperti timbangan, tempat buah atau sayur, tempat dasaran Kios, dan lainnya lagi). Program pendampingan ini menjadi lebih populer di kalangan Bakul pasar Jarakah, ketika ibu Noorohmah selama 13 kali pinjaman bisa 'naik kelas' dari jualan ayam potong di Dasaran Terbuka , sekarang memiliki Kios Sembako seharga Rp 25.000.000.

Masa krisis pendampingan biasanya pada periode pinjaman 3-5 kali. Karena pada masa tersebut, karakter dan perilaku bisnis Bakul akan mulai bisa dikenali. Sehingga proses pendampingan berlanjut atau dihentikan untuk seorang Bakul, akan dinilai dan diputuskan pada jangka waktu tersebut.

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan tujuan penelitian untuk melakukan uji beda pendampingan dalam bentuk pemberian kredit mikro untuk modal kerja usaha disertai kegiatan konsultasi usaha maka pada awalnya dilakukan analisis deskriptif dengan menghitung distribusi frekwensi sampel. Sedangkan Uji Pangkat Tanda Wilcoxon digunakan untuk menganalisis hasil-hasil pengamatan yang berpasangan dari dua data apakah berbeda atau tidak.

5.1. Analisis Deskriptif

Untuk mengetahui tingkat kemandirian Bakul dilakukan pendekatan melalui variabel kepercayaan diri, ketrampilan mengelola usaha dan keyakinan sukses usaha yang dimilikinya untuk mampu mendapatkan keuntungan, dilakukan analisis deskriptif berdasarkan distribusi frekwensi sampel.

Berdasarkan hasil jawaban Responden, maka berikut hasil tabulasi dari jawaban terhadap pertanyaan tersebut di atas:

Tabel 5.1.
Kepercayaan Diri Responden

Kepercayaan Diri	Jumlah	Prosentase
Meningkat	44	92
Tidak	2	4
Tidak Tahu	2	4
TOTAL	48	100

Sumber : Data primer, diolah

Dari tabel tersebut terlihat bahwa sebagian besar Bakul (92%) menyatakan kegiatan pendampingan telah membuat kepercayaan diri Responden meningkat.

Hanya masing-masing kurang dari seperduapuluh Responden menyatakan tidak dan tidak tahu.

Sementara itu, program pendampingan tersebut diakui oleh sebagian besar Responden (71 %) mampu meningkatkan ketrampilan dalam mengelola usaha. Ada sebanyak 27% Responden yang menyatakan tidak tahu , apakah pendampingan itu meningkatkan ketrampilan mereka dalam mengelola usaha. Hanya sebesar 2% Responden yang menyatakan bahwa program pendampingan tidak menambah ketrampilannya. Selengkapnya jawaban Responden adalah sebagai berikut :

Tabel 5.2.

Ketrampilan Responden

Ketrampilan	Jumlah	Prosentase
Meningkat	34	71
Tidak	1	2
Tidak Tahu	13	27
T O T A L	48	100

Sumber : Data primer, diolah

Kegiatan pertemuan di kelompok (LWK) dan pembahasan atas masalah usaha dan rumah tangga yang dihadapi secara bersama-sama dengan sesama Bakul dan difasilitasi oleh petugas lapang Koperasi BAGOR telah diakui oleh sebagian besar Responden (79%) bahwa kegiatan tersebut telah meningkatkan keyakinan mereka untuk bisa sukses dan berhasil mendapatkan keuntungan. Ada sebanyak 19% Responden yang menyatakan tidak tahu, apakah kegiatan pendampingan bisa meningkatkan keyakinan mereka untuk sukses. Hanya sebanyak 2% Responden

yang menyatakan tidak menambah keyakinannya untuk sukses. Selengkapnya jawaban Responden bisa dilihat pada tabel berikut :

Tabel 5.3.
Keyakinan Sukses Responden

Keyakinan Sukses	Jumlah	Prosentase
Meningkat	38	79
Tidak	1	2
Tidak Tahu	9	19
TOTAL	48	100

Sumber : Data primer, diolah

Napoleon Hill, dalam bukunya *Think and Grow Rich* (1993), mengatakan keyakinan adalah keadaan pikiran yang bisa dirangsang atau diciptakan, oleh peneguhan atau instruksi yang kontinyu atau terus menerus pada pikiran bawah sadar, melalui prinsip sugesti pribadi. Oleh karenanya, peningkatan taraf keyakinan yang dimiliki Bakul amat mendukung tercapainya keberhasilan usaha.

5.2. Analisis Uji Pangkat Tanda Wilcoxon

Metoda uji statistik non-parametrik digunakan setelah dilakukan uji normalitas data dengan alat uji Kolmogorov Smirnov diperoleh hasil bahwa distribusi frekuensi data ternyata tidak normal. Sedangkan untuk menguji perbedaan variabel sebelum dan sesudah pendampingan digunakan uji pangkat tanda Wilcoxon.

5.2.1 Biaya Konsumsi

Hasil uji hipotesis menggunakan Uji Pangkat Tanda Wilcoxon untuk menghitung kemaknaan statistik Biaya Konsumsi sebelum dan sesudah perlakuan ditampilkan pada tabel sebagai berikut :

Tabel 5.4.
**Hasil Uji Hipotesis
 Perbedaan Biaya Konsumsi
 Sebelum dan Sesudah Perlakuan**

Biaya Konsumsi	Mean	Median	Nilai-Z	Nilai-p
Sebelum	699.583,33	650.000,00		
Sesudah	802.916,67	750.000,00	-6,073	0,000

Sumber : Data primer, diolah

Berdasarkan perhitungan Uji Pangkat Tanda Wilcoxon, terjadi peningkatan biaya konsumsi keluarga dari rata-rata sebesar Rp. 699.583,33 tiap keluarga pada waktu sebelum pendampingan menjadi rata-rata Rp. 802.916,67 setelah pendampingan. Berdasarkan Uji Pangkat Tanda Wilcoxon, didapatkan nilai-p sebesar 0,000. Hal itu berarti bahwa probabilitas kurang dari 0,05 yang berarti juga bahwa H_0 ditolak. Bila H_0 ditolak berarti ada perbedaan sangat nyata Biaya Konsumsi antara sebelum dan sesudah pendampingan.

5.2.2 Biaya Pendidikan

Hasil uji hipotesis menggunakan Uji Pangkat Tanda Wilcoxon untuk menghitung kemaknaan statistik Biaya Pendidikan sebelum dan sesudah perlakuan ditampilkan pada tabel sebagai berikut :

Tabel 5.5.

**Hasil Uji Hipotesis
Perbedaan Biaya Pendidikan
Sebelum dan Sesudah Perlakuan**

Biaya Pendidikan	Mean	Median	Nilai-Z	Nilai-p
Sebelum	38562,50	15.000,00		
Sesudah	72.593,75	50.000,00	-4,559	0,000

Sumber : Data primer, diolah

Terjadi peningkatan Biaya pendidikan dari rata-rata Rp.38.562,50 tiap keluarga pada waktu sebelum pendampingan menjadi rata-rata Rp. 72.593,75 tiap keluarga setelah pendampingan atau meningkat sebesar 88%. Berdasarkan Uji Pangkat Tanda Wilcoxon, didapatkan nilai-p sebesar 0,000. Hal itu berarti bahwa probabilitas kurang dari 0,05 yang berarti juga bahwa H_0 ditolak. Bila H_0 ditolak berarti ada perbedaan sangat nyata Biaya Pendidikan antara sebelum dan sesudah pendampingan

5.2.3 Jumlah Pendapatan Usaha

Hasil uji hipotesis menggunakan Uji Pangkat Tanda Wilcoxon untuk menghitung kemaknaan statistik Jumlah Pendapatan Usaha sebelum dan sesudah perlakuan ditampilkan pada tabel sebagai berikut :

Tabel 5.6.
Hasil Uji Hipotesis
Perbedaan Pendapatan Usaha
Sebelum dan Sesudah Perlakuan

Pendapatan Usaha	Mean	Median	Nilai-Z	Nilai-p
Sebelum	8.923.958,33	8.200.000		
Sesudah	10.236.666,67	9.000.000	-5,547	0,000

Sumber : Data primer, diolah

Hasil pengukuran uji beda pendampingan pada variabel Pendapatan Usaha berdasarkan Uji Pangkat Tanda Wilcoxon, telah terjadi peningkatan yaitu dari rata-rata Rp. 8.923.958,33 per bulan sebelum pendampingan menjadi rata-rata Rp. 10.236.666,67 per bulan setelah pendampingan atau terjadi peningkatan sebesar 9%. Berdasarkan Uji Pangkat Tanda Wilcoxon, didapatkan nilai-p sebesar 0,000. Hal itu berarti bahwa probabilitas kurang dari 0,05 yang berarti juga bahwa H_0 ditolak. Bila H_0 ditolak berarti ada perbedaan sangat nyata Pendapatan Usaha antara sebelum dan sesudah pendampingan.

5.2.4 Jumlah Keuntungan

Hasil uji hipotesis menggunakan Uji Pangkat Tanda Wilcoxon untuk menghitung kemaknaan statistik Keuntungan sebelum dan sesudah perlakuan ditampilkan pada tabel sebagai berikut :

Tabel 5.7.
Hasil Uji Hipotesis
Perbedaan Keuntungan
Sebelum dan Sesudah Perlakuan

Keuntungan	Mean	Median	Nilai-Z	Nilai-p
Sebelum	1406562,50	1.500.000		
Sesudah	2115854,17	2.000.000	-5,878	0,000

Sumber : Data primer, diolah

Hasil pengukuran uji beda pendampingan pada variabel Keuntungan berdasarkan Uji Pangkat Tanda Wilcoxon, telah terjadi peningkatan yaitu dari rata-rata sebesar Rp. 1.406.562,50 per bulan sebelum pendampingan menjadi rata-rata Rp. 2.115.854,17 per bulan setelah pendampingan atau terjadi kenaikan sebesar 33%. Berdasarkan Uji Pangkat Tanda Wilcoxon, didapatkan nilai-p sebesar 0,000. Hal itu berarti bahwa probabilitas kurang dari 0,05 yang berarti juga bahwa H_0 ditolak. Bila H_0 ditolak berarti ada perbedaan sangat nyata Keuntungan antara sebelum dan sesudah pendampingan.

5.2.5 Jumlah Simpanan

Hasil uji hipotesis menggunakan Uji Pangkat Tanda Wilcoxon untuk menghitung kemaknaan statistik Jumlah Simpanan sebelum dan sesudah perlakuan ditampilkan pada tabel sebagai berikut :

Tabel 5.8.
Hasil Uji Hipotesis
Perbedaan Jumlah Simpanan
Sebelum dan Sesudah Perlakuan

Simpanan	Mean	Median	Nilai-Z	Nilai-p
Sebelum	12.604,17	0		
Sesudah	72.708,33	30.000	-6,035	0,000

Sumber : Data primer, diolah

Hasil pengukuran uji beda pendampingan pada variabel Jumlah Simpanan, telah terjadi peningkatan bukan saja simpanan per bulan tetapi juga akumulasi jumlah simpanan yang dimiliki, yaitu dari rata-rata simpanan sebesar Rp.12.604,17 per bulan menjadi Rp. 72.708,33 per bulan. Berdasarkan Uji Pangkat Tanda Wilcoxon, didapatkan nilai-p sebesar 0,000. Hal itu berarti bahwa probabilitas kurang dari 0,05 yang berarti juga bahwa H_0 ditolak. Bila H_0 ditolak berarti ada perbedaan sangat nyata Jumlah Simpanan antara sebelum dan sesudah pendampingan.

5.2.7. Jumlah Akumulasi Simpanan

Hasil uji hipotesis menggunakan Uji Pangkat Tanda Wilcoxon untuk menghitung kemaknaan statistik Jumlah Akumulasi Simpanan sebelum dan sesudah perlakuan ditampilkan pada tabel sebagai berikut :

Tabel 5.9.
Hasil Uji Hipotesis
Perbedaan Jumlah Akumulasi Simpanan
Sebelum dan Sesudah Perlakuan

Akum.Simpanan	Mean	Median	Nilai-Z	Nilai-p
Sebelum	105.208,33	50.000		
Sesudah	1.003.354,17	355.000	-6,032	0,000

Sumber : Data primer, diolah

Akumulasi jumlah simpanan yang dimiliki rata-rata Rp. 105.208,33 sebelum pendampingan, meningkat menjadi rata-rata Rp.1.003.354,17 setelah pendampingan. Berdasarkan Uji Pangkat Tanda Wilcoxon, didapatkan nilai-p sebesar 0,000. Hal itu berarti bahwa probabilitas kurang dari 0,05 yang berarti juga bahwa H_0 ditolak. Bila H_0 ditolak berarti ada perbedaan sangat nyata Akumulasi Jumlah Simpanan antara sebelum dan sesudah pendampingan.

5.3. Analisis Uji Chi-kuadrat terhadap Kemandirian

Untuk mengetahui hubungan antara variabel Kemandirian pendampingan dengan yang didekati dengan pengukuran variabel Kepercayaan Diri, Ketrampilan, dan Keyakinan Sukses digunakan alat uji statistik Uji Chi-kuadrat.

5.3.1. Kepercayaan Diri

Hasil uji hipotesis menggunakan Uji Chi-kuadrat untuk menghitung kemaknaan statistik hubungan Kepercayaan Diri dengan Pendampingan ditampilkan pada tabel sebagai berikut :

Tabel 5.10.
Hasil Uji Chi-kuadrat Kepercayaan Diri

Kepercayaan Diri	Observed N	Expected N	Chi-kuadrat	Nilai-p
Meningkat	43	15,7	71,532	0,000
Tidak	2	15,7		
Tidak tahu	2	15,7		

Sumber : Data primer, diolah

Berdasarkan hasil tersebut di atas, frekwensi Kepercayaan Diri yang diobservasi memiliki nilai 43, sedangkan menurut H_0 frekwensi yang diharapkan hanya 15,7. Berdasarkan Uji Chi-kuadrat, didapatkan nilai-p sebesar 0,000. Hal itu berarti bahwa probabilitas kurang dari 0,05 yang berarti juga bahwa H_0 ditolak. Bila H_0 ditolak berarti ada hubungan sangat nyata antara Kepercayaan Diri dengan program Pendampingan.

5.3.2. Ketrampilan

Hasil uji hipotesis menggunakan Uji Chi-kuadrat untuk menghitung kemaknaan statistik hubungan antara Ketrampilan dan Pendampingan ditampilkan pada tabel sebagai berikut :

Tabel 5.11.
Hasil Uji Chi-kuadrat Ketrampilan

Ketrampilan	Observed N	Expected N	Chi-kuadrat	Nilai-p
Meningkat	34	16	34,875	0,000
Tidak	1	16		
Tidak tahu	13	16		

Sumber : Data primer, diolah

Berdasarkan hasil tersebut di atas, frekwensi Ketrampilan yang diobservasi memiliki nilai 34, sedangkan menurut H_0 frekwensi yang diharapkan hanya 16. Berdasarkan Uji Chi-kuadrat, didapatkan nilai-p sebesar 0,000. Hal itu berarti bahwa probabilitas kurang dari 0,05 yang berarti juga bahwa H_0 ditolak. Bila H_0 ditolak berarti ada hubungan sangat nyata antara Ketrampilan dengan pendampingan.

5.3.3. Keyakinan Sukses

Hasil uji hipotesis menggunakan Uji Chi-kuadrat untuk menghitung kemaknaan statistik hubungan antara Keyakinan Sukses dan Pendampingan ditampilkan pada tabel sebagai berikut :

Tabel 5.12.
Hasil Uji Chi-kuadrat Keyakinan Sukses

Keyakinan Sukses	Observed N	Expected N	Chi-kuadrat	Nilai-p
Meningkat	38	16	47,375	0,000
Tidak	1	16		
Tidak tahu	9	16		

Sumber : Data primer, diolah

Berdasarkan hasil tersebut di atas, frekwensi Keyakinan Sukses yang diobservasi memiliki nilai 38, sedangkan menurut H_0 frekwensi yang diharapkan hanya 16. Berdasarkan Uji Chi-kuadrat, didapatkan nilai-p sebesar 0,000. Hal itu berarti bahwa probabilitas kurang dari 0,05 yang berarti juga bahwa H_0 ditolak. Bila H_0 ditolak berarti ada hubungan sangat nyata antara Keyakinan Sukses dengan pendampingan.

5.4. Analisis Uji Wilcoxon secara parsial terhadap kinerja Usaha

5.4.1. Lokasi Pasar

Hasil uji Pangkat Tanda Wilcoxon untuk menghitung kemaknaan statistik Lokasi Pasar dikaitkan dengan perubahan variabel Pendapatan Usaha dan Keuntungan sebelum dan sesudah perlakuan ditampilkan pada tabel sebagai berikut :

Tabel 5.13.
Hasil Uji Hipotesis
Perbedaan Lokasi Pasar Dalam Pendapatan Usaha dan Keuntungan

Lokasi Pasar	Nilai	Pendapatan Usaha Akhir - Awal	Keuntungan Akhir - Awal
BULU	Nilai Z	-4,085	-4,466
	Nilai p	0,000	0,000
JRAKAH	Nilai Z	-2,950	-2,950
	Nilai p	0,003	0,003
SIMONGAN	Nilai Z	-2,524	-2,527
	Nilai p	0,012	0,012

Sumber : Data primer, diolah

Berdasarkan hasil pengukuran tersebut di atas, Responden yang berjualan di Pasar Bulu mendapatkan nilai-p Pendapatan Usaha dan Keuntungan masing-masing sebesar 0,000. Sedangkan Responden yang berjualan di pasar Jrasah mendapatkan nilai-p sebesar 0,003 dan Responden yang berjualan di pasar Simongan mendapat nilai-p sebesar 0,012 . Hal ini berarti bahwa probabilitas di ketiga lokasi pasar tersebut kurang dari 0,05. Artinya, Responden yang berjualan di

lokasi pasar Bulu, Jrasah, dan Simongan, ada perbedaan sangat nyata Pendapatan Usaha dan Keuntungan antara sebelum dan sesudah pendampingan.

5.4.2. Jenis Dasar

Hasil uji Pangkat Tanda Wilcoxon untuk menghitung kemaknaan statistik Jenis Dasar dikaitkan dengan perubahan variabel Pendapatan Usaha dan Keuntungan sebelum dan sesudah perlakuan ditampilkan pada tabel sebagai berikut :

Tabel 5.14.
Hasil Uji Hipotesis
Perbedaan Jenis Dasar dalam Pendapatan Usaha dan Keuntungan

Jenis Dasar	Nilai	Pendapatan Usaha Akhir - Awal	Keuntungan Akhir - Awal
Dasar Terbuka	Nilai Z	-3,733	-3,634
	Nilai p	0,00	0,00
LOS	Nilai Z	-1,960	-2,937
	Nilai p	0,05	0,00
KIOS	Nilai Z	-3,832	-3,786
	Nilai p	0,00	0,00

Sumber : Data primer, diolah

Berdasarkan hasil pengukuran tersebut di atas, Responden yang memiliki Jenis Dasar Terbuka, Los, dan Kios mendapatkan nilai-p Keuntungan masing-masing sebesar 0,000, Artinya, Responden yang berjualan di ketiga Jenis Dasar yaitu Terbuka, Los, dan Kios, ada perbedaan sangat nyata Keuntungan antara sebelum dan sesudah pendampingan. Sedangkan Responden yang memiliki Jenis Dasar Terbuka dan Kios mendapatkan nilai-p Pendapatan Usaha sebesar 0,000.

Artinya, Responden yang berjualan di Jenis Dasarannya yaitu Terbuka dan Kios, ada perbedaan yang sangat nyata Pendapatan Usaha antara sebelum dan sesudah pendampingan. Sementara itu, Responden yang memiliki Jenis Dasarannya Los mendapat nilai-p Pendapatan Usaha sebesar 0,05. Hal ini berarti bahwa Responden yang berjualan di Los, ada perbedaan yang cukup nyata Pendapatan Usaha antara sebelum dan sesudah pendampingan.

5.4.3. Jenis Usaha

Hasil uji Pangkat Tanda Wilcoxon untuk menghitung kemaknaan statistik Jenis Usaha dikaitkan dengan perubahan variabel Pendapatan Usaha dan Keuntungan sebelum dan sesudah perlakuan ditampilkan pada tabel berikut :

Tabel 5.15.

**Hasil Uji Hipotesis
Perbedaan Jenis Usaha dalam Pendapatan Usaha dan Keuntungan**

Jenis Usaha		Pendapatan Usaha Akhir - Awal	Keuntungan Akhir - Awal
SEMBAKO	Nilai Z	-2,807	-2,603
	Nilai p	0,005	0,009
SAYURAN	Nilai Z	-2,524	-2,366
	Nilai p	0,012	0,018
DAGING, IKAN, TAHU, TEMPE	Nilai Z	-1,404	-2,521
	Nilai p	0,160	0,012
BUAH-BUAHAN	Nilai Z	-2,371	-2,375
	Nilai p	0,018	0,018
MAKANAN	Nilai Z	-2,949	-2,937
	Nilai p	0,003	0,003
LAINNYA	Nilai Z	-1,826	-1,826
	Nilai p	0,068	0,068

Sumber : Data primer, diolah

Berdasarkan hasil pengukuran tersebut di atas, Responden yang berjualan Jenis Usaha Sembako, Sayuran, Buah-buahan, dan Makanan memiliki nilai-p Pendapatan Usaha dan Keuntungan kurang dari 0,05. Artinya, Responden yang berjualan Jenis Usaha Sembako, Sayuran, Buah-buahan, dan Makanan, ada perbedaan sangat nyata Pendapatan Usaha dan Keuntungan antara sebelum dan sesudah pendampingan.

Sedangkan Responden yang berjualan Daging, Ikan, Tahu, Tempe memiliki nilai-p Keuntungan kurang dari 0,05 tetapi punya nilai-p Pendapatan Usaha sebesar 0,160 atau lebih besar dari probabilita sebesar 0,05. Artinya, Responden yang berjualan Daging, Ikan, Tahu, Tempe, ada perbedaan sangat nyata Keuntungan antara sebelum dan sesudah pendampingan. Tetapi tidak benar ada perbedaan nyata Pendapatan Usaha antara sebelum dan sesudah pendampingan.

Sementara itu, Responden yang berjualan Jenis Usaha Lainnya (Grabah, Rombeng, dan Arang kayu) memiliki nilai-p Pendapatan Usaha dan Keuntungan sebesar 0,068 atau lebih besar dari probabilita sebesar 0,05. Artinya, Responden yang berjualan Jenis Usaha Lainnya, tidak benar ada perbedaan nyata Pendapatan Usaha dan Keuntungan antara sebelum dan sesudah pendampingan.

5.4.4. Lama Usaha

Hasil uji Pangkat Tanda Wilcoxon untuk menghitung kemaknaan statistik Lama Usaha dikaitkan dengan perubahan variabel Pendapatan Usaha dan Keuntungan sebelum dan sesudah perlakuan ditampilkan pada tabel sebagai berikut :

Tabel 5.16.
Hasil Uji Hipotesis
Perbedaan Lama Usaha dalam Pendapatan Usaha dan Keuntungan

Lama Usaha	Nilai	Pendapatan Usaha Akhir - Awal	Keuntungan Akhir - Awal
Kurang dari 5 th	Nilai Z	-3,640	-3,631
	Nilai p	0,00	0,00
6 - 10 th	Nilai Z	-2,286	-3,185
	Nilai p	0,022	0,001
11 - 15 th	Nilai Z	-2,023	-2,023
	Nilai p	0,043	0,043
16 - 20 th	Nilai Z	-3,063	-2,848
	Nilai p	0,002	0,004
21 - 25 th	Nilai Z Nilai p	No statistics are computed	No statistics are computed

Sumber : Data primer, diolah

Berdasarkan hasil pengukuran tersebut di atas, Responden yang memiliki lama usaha sampai 10 tahun mendapatkan nilai-p Pendapatan Usaha dan Keuntungan sebesar 0,000 dan Responden yang memiliki lama usaha 16-20 tahun mendapatkan nilai-p Pendapatan Usaha sebesar 0,002 dan nilai-p Keuntungan sebesar 0,004 atau mempunyai probabilitas kurang dari 0,05. Hal ini berarti bahwa Responden dengan lama usaha sampai dengan 10 tahun dan Responden dengan lama usaha 16-20 tahun, ada perbedaan sangat nyata Pendapatan Usaha dan Keuntungan antara sebelum dan sesudah pendampingan. Sedangkan Responden dengan lama usaha 11-15 tahun memiliki nilai-p Pendapatan Usaha dan Keuntungan masing-masing sebesar 0,043. Artinya, ada perbedaan cukup

nyata Pendapatan Usaha dan Keuntungan sebelum dan sesudah pendampingan. Sementara itu, Responden dengan lama usaha 21-25 tahun, karena berjumlah satu orang, Program SPSS tidak mampu memprosesnya. Di *output* muncul pernyataan : *There are not enough valid cases for processing. No statistic are computed.*

5.4.5. Frekwensi Pinjaman

Hasil uji Pangkat Tanda Wilcoxon untuk menghitung kemaknaan statistik Frekwensi Pinjaman dikaitkan dengan perubahan variabel Pendapatan Usaha dan Keuntungan sebelum dan sesudah perlakuan ditampilkan pada tabel sebagai berikut :

Tabel 5.17.
Hasil Uji Hipotesis
Perbedaan Frekwensi Pinjaman dalam Pendapatan Usaha dan Keuntungan

Frekwensi Pinjaman	Nilai	Pendapatan Usaha Akhir - Awal	Keuntungan Akhir - Awal
3 - 5	Nilai Z Nilai p	-4,261 0,00	-4,644 0,00
6 - 8	Nilai Z Nilai p	-3,415 0,001	-3,410 0,001
9 - 11	Nilai Z Nilai p	No statistics are computed	No statistics are computed
12 - 14	Nilai Z Nilai p	No statistics are computed	No statistics are computed

Sumber : Data primer, diolah

Berdasarkan hasil pengukuran tersebut di atas, Responden yang pinjam 3-5 kali dan 6-8 kali, memiliki nilai-p Pendapatan Usaha dan Keuntungan kurang dari

0,05 . Hal ini berarti, Responden dengan pinjaman 3-8 kali, ada perbedaan sangat nyata Pendapatan Usaha dan Keuntungan antara sebelum dan sesudah pendampingan. Sedangkan, Responden dengan frekwinsi pinjaman 9-11 kali dan 12-14 kali, karena masing-masing kalsifikasi berjumlah satu orang maka Program SPSS tidak mampu memprosesnya. Di *output* muncul pernyataan : *There are not enough valid cases for processing. No statitistic are computed.*

BAB VI PENUTUP

6.1. Kesimpulan

Hasil analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan sesuai tujuan penelitian, dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut :

1. Program pendampingan berhasil meningkatkan kualitas gizi keluarga melalui penambahan pengeluaran untuk biaya konsumsi makanan dan meningkatkan upaya persiapan kehidupan masa depan yang lebih baik melalui penambahan pengeluaran untuk biaya pendidikan .
2. Program pendampingan berhasil meningkatkan pendapatan usaha dan keuntungan atau laba bersih.
3. Program pendampingan berhasil meningkatkan kemandirian Bakul melalui peningkatan kepercayaan diri, ketrampilan mengelola usaha dan keyakinan untuk mencapai sukses dalam berusaha. Bahkan dengan meningkatnya perilaku menabung dan tersedianya akumulasi jumlah simpanan yang lebih besar sehingga ketersediaan modal kerja menjadi lebih tercukupi .

6.2. Saran

1. Program pendampingan perempuan yang mampu memahami dinamika dan prinsip-prinsip yang berlaku dalam pasar tradisional berpotensi meningkatkan kesejahteraan Bakul beserta keluarganya. Kebijakan Pemerintah yang peduli kepada Usaha Mikro dan Kecil (UMK) seyogyanya tidak sekedar dalam bentuk pemberian kredit modal kerja dengan bunga murah melainkan kemudahan mengakses dan fasilitasi pendampingan usaha.

2. Kegiatan ekonomi pasar tradisional menciptakan karakter-karakter khusus yang berkembang dan melekat pada sikap dan perilaku perempuan di pasar tradisional. Bakul yang berhasil atau sukses bukan hanya mampu menciptakan tambahan penghasilan keluarga (*income generating*) untuk membantu beban suami melainkan mampu pula menciptakan pendapatan utama keluarga bahkan menjadi usaha keluarga yang utama. Oleh karenanya, promosi pemberdayaan perempuan berpotensi menjadi salah satu kegiatan penanggulangan kemiskinan yang efektif.
3. Keberadaan Bakul di pasar tradisional sangat vital dalam kehidupan keseharian setiap rumah tangga. Kebijakan Pemerintah yang bertujuan meningkatkan kesejahteraan Bakul di pasar tradisional tidak hanya membantu kesejahteraan keluarga Bakul tetapi juga membantu peningkatan kesejahteraan keluarga masyarakat yang dilayani Bakul.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Salam, 2004, *Strategi Pengembangan Usaha Mikro*, Makalah tidak diterbitkan, Jakarta
- Adi Sasono, 1999, Memperkokoh Rakyat Menuju Indonesia Baru, *Sintesis*, No 29 Tahun VI
- Adriani Sumampouw Sumantri, dkk, 2000, *Memotong Jerat Tradisi*, Limpad dan Swisscontact, Jakarta
- Adriani Sumampouw Sumantri, dkk, 2000, *Ada Bersama Tradisi*, Limpad dan Swisscontact, Jakarta
- Akatiga dan Yayasan Peramu, 2001, Studi Pembiayaan BMT Dan Dampaknya Bagi Pengusaha Kecil, Studi kasus : BMT Dampungan Yayasan Peramu, dalam Jurnal Analisis Sosial, *Lembaga Keuangan Mikro dalam wacana dan fakta: Perlukah pengaturan ?*, Akatiga, Desember 2001
- Anwar Hafid, 1987, *Lembaga Dana Dan Kredit Pedesaan*, ringkasan Seminar, LPPI, Jakarta
- Arifin Rudianto, 2004, *Pendampingan Perguruan Tinggi Dalam Pengembangan Usaha Mikro*, Makalah tidak diterbitkan, Jakarta
- Baker, Judy L, 2000, *Evaluating The Impact of Development Projects on Poverty*, The World Bank, Washington DC
- Chamsiah Djamal, dkk, 1994, *Panduan Tenaga Pendamping Lapangan (TPL) Perempuan*, Pusat Pengembangan Sumberdaya Wanita, Jakarta
- Christen, Robert Peck, 1997, *Banking Service for The Poor: Managing for Financial Success, An Expanded and Revised Guidebook for Microfinance Institutions*, Colorado
- Dedi Haryadi, dkk, 1998, *Tahap Perkembangan Usaha Kecil : Dinamika dan Peta Potensi Pertumbuhan*, AKATIGA, Bandung
- Dunn, 1999, *Microfinance Clients In Lima, Peru: Baseline Reports for AIMS Core Impact Assessment*, AIMS
- Eddy Priyono, 1998, Masalah di sektor perdagangan, dalam *Prosiding Konferensi Nasional Usaha Kecil*, Cipanas Bogor 4-6 Agustus 1997
- Erna Ernawati Chotim dan A. Dianan Handayani, 2001, LKM Dalam Catatan Sejarah, dalam Jurnal Analisis Sosial, *Lembaga Keuangan Mikro dalam*

- wacana dan fakta: *Perluakah pengaturan ?*, Akatiga, Desember 2001, Bandung
- Galuh Adjeng, 1998, *Pendampingan*, Makalah tidak diterbitkan
- Gunawan Sumodiningrat, 1998, *Membangun Perekonomian Rakyat*, Idea, Yogyakarta
- Herman Supriyanto, 2001, Selayang pandang, dalam Kunci sukses mengelola lembaga keuangan mikro, *Prosiding Workshop on good practise on rural making : Lesson learned from South Sulawesi and Central Java cases*, Makasar 22-23 Agustus 2000
- Heru Nugroho, 2001, *Uang, Rentenir dan Hutang Piutang di Jawa*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta
- Hetifah Sjaifudian, 1995, *Strategi dan agenda pengembangan usaha kecil*, Akatiga, Bandung
- Hill, Napoleon, 1993, *Think and Grow Rich*, Penguin USA
- Indra Ismawan, 2001, *Sukses di era ekonomi liberal, bagi koperasi dan perusahaan kecil-menengah*, Grasindo, Jakarta.
- ISEI, KADIN, The Asia Foundation, 1998, Masalah-masalah di seputar usaha kecil, *Prosiding Konperensi Nasional Usaha Kecil*, Cipanas Bogor 4-6 Agustus 1997
- Isono Sadoko, Maspiyati, Dedi Haryadi, 1995, *Pengembangan Usaha kecil, pemihakan setengah hati*, AKATIGA, Bandung
- Loekman Soetrisno dan Gunawan Sumodiningrat, 1986, Lumbung Pitih Nagari di Sumatera Barat, dalam Mubyarto dan Edy Suandi Hamid, *Kredit Pedesaan di Indonesia*, BPFE, Yogyakarta.
- M. Firdaus dan Titik Hartini, 2001, Aspek Pemberdayaan Perempuan di Balik Lembaga Kredit Mikro, dalam Jurnal Analisis Sosial, *Lembaga Keuangan Mikro dalam wacana dan fakta: Perluakah pengaturan ?*, Akatiga, Bandung
- Mahmud Thoha, 2000, Pengembangan Ekonomi Kerakyatan : Kekuatan, Kelemahan, Tantangan, dan Peluang, *Indonesia Menapak Abad 21*, Millennium Publisher, Jakarta
- Masri Singarimbun & Sofian Effendi, 1985, *Metoda Penelitian Survey*, LP3ES, Jakarta

- Mubyarto dan Edy Suandi Hamid, 1986, *Kredit Pedesaan di Indonesia*, BPFE, Yogyakarta.
- Mubyarto, 1998, *Reformasi Sistem Ekonomi : Dari Kapitalisme Menuju Ekonomi Kerakyatan*, Adiyta Media, Yogyakarta
- Nurul Widyaningrum, Metoda Evaluasi Dampak Kegiatan Pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro, dalam Jurnal Analisis Sosial, *Lembaga Keuangan Mikro dalam wacana dan fakta: Perlukah pengaturan ?*, Akatiga, Desember 2001, Bandung
- Padmanabhan, K.P, (1988), *Rural credit (Lessons for Rural Bankers and policy makers)*, Intermediate Technology Publication, London
- Piet Budiono, dkk, 1999, *Identifikasi Kebutuhan Pendampingan Perempuan Pedagang Pasar Tradisional di Semarang*, Klinik Konsultasi Bisnis Fakultas Ekonomi Unika Soegijapranata, Semarang, tidak dipublikasikan
- Revrison Baswir, 1997, *Agenda Ekonomi Kerakyatan*, Idea, Yogyakarta
- Riza Primahendra, 2001, Rakyat Miskin, LKM, dan RUU Keuangan Mikro, dalam Jurnal Analisis Sosial, *Lembaga Keuangan Mikro dalam wacana dan fakta: Perlukah pengaturan ?*, Akatiga, Desember 2001, Bandung
- Siegel, Sidney, 1990, *Statistik Nonparametrik*, Terjemahan, PT Gramedia, Jakarta
- Soeksmono Besar Martokoesoemo, 1995, *Di luar batas sektor perbankan dan keuangan formal Indonesia, perantara keuangan untuk memobilisasi potensi wiraswastawan kecil*, Institut Bankir Indonesia, Jakarta
- Subardjo Darmojuwono dan Pangestu Subagyo, 1986, Badan Kredit Kecamatan di Jawa Tengah, dalam Mubyarto dan Edy Suandi Hamid, *Kredit Pedesaan di Indonesia*, BPFE, Yogyakarta.
- Suharto, Pandu, 1991, *GRAMEEN BANK, Sebuah model bank untuk orang miskin di Bangladesh*, LPPI, Jakarta
- Suryatna Rafi'I, 1986, *Metoda Statistika Analisis*, Penerbit Binacipta, Bandung
- Tri Ratna, 1998, *Report on Field Study on Gender Constraint to Women Business Development in Malang*, Swisscontact Small Medium Enterprise Promotion, Jakarta
- Tri Ratna, 2000, *Mengembangkan perempuan pelaku bisnis, buku pegangan bagi pendamping dan pembimbing perempuan*, Jakarta.

Tulus Tambunan, 1998, Profil dan permasalahan usaha kecil di Indonesia, dalam *Prosiding Konperensi Nasional Usaha Kecil*, Cipanas Bogor 4-6 Agustus 1997

Wardah Hafidz, dkk, 1995, *Tenaga Pendamping Lapangan (TPL) Perempuan : Peran Strategis Namun Marjinal*, Pusat Pengembangan Sumberdaya Wanita, Jakarta

Yayasan Abhiseka, 1997, *Direktori Paket Kredit untuk Usaha Kecil*, Jogjakarta

Siegel, Sidney, 1990, *Statistik Nonparametrik*, Terjemahan, PT Gramedia, Jakarta