



UNIVERSITAS INDONESIA

SKRIPSI

**PROGRAM PEMBERDAYAAN PEREMPUAN BAKRIE
MICROFINANCE
(SEBUAH STUDI PENERAPAN GRAMEEN BANK DI
INDONESIA)**

OLEH:

MEGA INDAH CINDERAKASIH

0806463832

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN POLITIK

PROGRAM STUDI SOSIOLOGI

DEPOK, 2012



UNIVERSITAS INDONESIA

SKRIPSI

**PROGRAM PEMBERDAYAAN PEREMPUAN BAKRIE
MICROFINANCE
(SEBUAH STUDI PENERAPAN GRAMEEN BANK DI
INDONESIA)**

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana
Sosiologi**

OLEH:

MEGA INDAH CINDERAKASIH

0806463832

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN POLITIK

PROGRAM STUDI SOSIOLOGI

DEPOK, 2012

ii

UNIVERSITAS INDONESIA

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri, dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar

Nama : **Mega Indah Cinderakasih**

NPM : **0806463832**

Tanda Tangan

: 

Tanggal : **3 Januari 2012**

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi ini diajukan oleh :

Nama : Mega Indah Cinderakasih

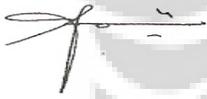
NPM : 0806463832

Program Studi : FISIP/ SOSIOLOGI

Judul Skripsi : Program Pemberdayaan Perempuan Bakrie
Microfinance (Sebuah Studi Penerapan Grameen Bank di Indonesia)

Telah berhasil dipertahankan di hadapan dewan penguji dan diterima sebagai persyarat yang diperlukan untuk memperoleh gelar sarjana sosial pada Program Studi Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik , Universitas Indonesia

DEWAN PENGUJI

Ketua Sidang : Dr. Erna Karim M.Si, ()

Pembimbing : Dr. Meuthia Ganie-Rochman ()

Penguji : Dr. Ida Ruwaida Noor M.Si, ()

Ditetapkan di : Depok

Tanggal : 3 Januari 2012

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT, karena atas berkat dan rahmat-Nya, saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Sosial Jurusan Sosiologi pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Indonesia. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan skripsi ini. Oleh Karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ayah dan Bunda yang telah memberikan dukungan Moral dan material. Kalian adalah kesatuan ide, kekuatan dan semangat dalam tulisan ini 'kredit mikro' untuk 'pemberdayaan perempuan'. Bondan dan Bariq adikku yang menjadi semangat juga penghiburan untuk selalu memberikan teladan yang baik, serta keluarga lain yang tidak bisa disebutkan satu persatu.
2. Dr. Meuthia Ganie-Rochman, selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan skripsi ini.
3. Pihak Bakrie Microfinance yang telah banyak membantu dalam usaha memperoleh data yang saya perlukan. Bapak B.Irawan Massie, Pak Zaky, Pak Harry, Ibu Dahlia, Ibu Erly, Pak Ramdhani, Pak Kamto . Juga kakak-kaka penyemangat pewarna hari-hariku Ka Rezda, Ka Andri (geng TGIF) Ka Ummu, Ka Meita, Ka Imma, Teh Enci, (Geng-Ges) Pak Erwin, Ka Rizky, Pak Dade, Ka Flo, Ka Zico, Tak lupa Alm. Pak Thamrin, Bapak Aburizal Bakrie dan Bapak B.S. Kusmuljono .Juga Pihak lain yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu. Terimakasih atas penerimaan yang sangat baik, telah mengizinkan saya banyak belajar sambil tertawa.
4. Semua Dosen yang pernah mengajar maupun tidak mengajar saya selama Di sosiologi. Khususnya Dewan Penguji saya yang banyak memberikan masukan bagi kesempurnaan tulisan ini. Dosen-dosen lain, sumber tukar

pikiran dan pembuka mata pada realita sosial yang selama ini saya lihat sebelah sisi. Terimakasih karena waktu dan tenaga yang telah membuat saya melihat dunia lewat beberapa sisi.

5. Teman-teman Jurusan Sosiologi , angkatan 2008 ,2007, 2009, dan 2010. *My Pain Killer and mood booster* : Anggun, Bogel, Bibop, Dipi, Aul, Radit,Ari (tanpa lo sulit kayanya Menuhin deadline,thank u), Sza, Bani, Andy, Dadi, Imam, Dea, Prila, Purna, Emir, Bubur, Anwar, Dhika, Vivi, Dhina, Kiki, Mia, Triana, Yeni, Ayu, Dahlia, Aya, Ambar, Agni, Ales, Alma, Ahadiyah, Rukita, Nurina, Dini, Kisti, Ana, Zico, Tangkas, Aji, Dufri, Donny, Dimen, Chandra, Danar, Dawud. Bogy, Dio, Moli, Fahmi, Chiki, Rae, Mangap, Resa, Kancut, Ikyu, Mike, Ria, Chandraditya, Satryo, Revi, Icha. Semua Panitia *Sociology Summit 2011*, Semua pengurus Himpunsn Mahasiswa Sosiologi 2010 dan 2011, serta semua teman-teman jurusan sosiologi yang memberikan cerita dalam kehidupan saya selama 3,5th kebelakang . Semoga semua persahabatan dan apa yang sudah kita bangun ini berlanjut selama tahun-tahun kedepan.
6. Sahabat serta teman-teman saya yang lain yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu yang telah memberikan dukungan luar biasa kepada saya. Juga tak lupa, seseorang yang selalu bersama saya dalam suka dan duka, *My mood swing maker yet my pile driver*, terimakasih, Tyta.

Akhir kata, saya berharap Allah SWT berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu selesainya skripsi ini. Semoga skripsi ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan

Depok, 3 Januari 2012

Mega Indah Cinderakasih

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS
AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademik Universitas Indonesia, saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Mega Indah Cinderakasih
NPM : 0806463832
Program Studi : Sosiologi
Departemen : Sosiologi
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Indonesia. **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty free right)** atas karya ilmiah saya yang berjudul :

Program Pemberdayaan Perempuan Bakrie Microfinance (Sebuah Studi Penerapan Grameen Bank di Indonesia)

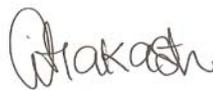
Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan) . dengan hak bebas royalti noneksklusif ini Universitas Indonesia berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database) , merawat, dan memublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/ pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya,

Dibuat di : Depok

Pada tanggal : 3 Januari 2012

Yang menyatakan,



Mega Indah Cinderakasih

ABSTRAK

Nama : Mega Indah Cinderakasih
Program studi : Sosiologi
Judul : Program Pemberdayaan Perempuan Bakrie Microfinance
(Sebuah Studi Penerapan Grameen Bank di Indonesia)

Kredit mikro merupakan salah satu strategi yang muncul akibat adanya kesenjangan antara pemberi modal dan calon penerima modal. Program kredit mikro diharapkan dapat menjadi sebuah tangan panjang dari para pemilik modal kepada penerima modal. Program kredit mikro diharapkan dapat menjadi sebuah alternatif dalam usaha pemberdayaan masyarakat. Di negara-negara berkembang, kredit mikro merupakan salah satu strategi yang komprehensif dalam usahanya memberdayakan perempuan dan penanggulangan kemiskinan. Salah satu mekanisme kredit mikro adalah *Grameen Bank*, yang diadopsi serta diadaptasi oleh lembaga keuangan di Indonesia. Meskipun telah ada mekanisme serupa di Indonesia, adopsi dan adaptasi sistem *Grameen Bank* dilakukan pemberdaya dalam upaya menerapkan program-program kredit mikro yang telah berhasil dilakukan sebelumnya di negara lain. Pengadopsian program kredit mikro di negara lain tentu memiliki perbedaan terutama dalam pemaknaan terhadap visi-misi pemberdayaan itu sendiri terkait dengan budaya *profit oriented* yang lebih dulu ada. Tulisan ini merupakan sebuah analisa deskriptif menggunakan metode kualitatif dengan kerangka sosiologi ekonomi dan gender. Tulisan ini menekankan pada beberapa hal yang perlu dilihat dari program pemberdayaan perempuan melalui kredit mikro yang diadopsi dari negara lain yakni: perbedaan karakter lembaga keuangan, aplikasi dari sistem kredit yang diadopsi dan diadaptasi oleh lembaga keuangan dan pengetahuan makna pemberdayaan melalui kredit mikro yang dimiliki pemberdaya dalam upaya mendukung keberlangsungan program pemberdayaan perempuan melalui kredit mikro.

Kata kunci : *pemberdayaan perempuan, kredit mikro, Grameen Bank*

ABSTRACT

Name : Mega Indah Cinderakasih
Major : Sociology
Title : Bakrie Microfinance for Women's Empowerment Program (An Implementation Study of Grameen Bank in Indonesia)

Microcredit is one of the strategies arising from the gap between financiers and prospective recipients of capital. Microcredit program is expected to be a long hand of the owners of capital to the recipient of capital. Microcredit program is expected to be an alternative in the community empowerment efforts. In developing countries, microcredit is one of a comprehensive strategy in its efforts to empower women and reduce poverty. One mechanism is the *Grameen Bank* micro-credit, which was adopted and adapted by financial institutions in Indonesia. Although there has been a similar mechanism in Indonesia, adoption and adaptation of the Grameen Bank system performed empowerment in an effort to implement microcredit programs that have successfully done before in other countries. Adoption of microcredit programs in other countries certainly differ mainly in the interpretation of the vision-mission of empowerment itself is related to profit-oriented culture is much older than. This paper is a descriptive analysis using qualitative methods with a framework of economic sociology and gender. This paper emphasizes on some things that need to be viewed from women's empowerment through micro credit are adopted from other countries namely: differences in the character of financial institutions, the application of the credit system was adopted and adapted by financial institutions and knowledge of the meaning of empowerment through microcredit owned empowerment in efforts to support the sustainability empowerment of women through microcredit.

Key Concept : women empowering, micro credit, *Grameen Bank*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH.....	vii
ABSTRAK.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR GAMBAR DAN BAGAN.....	xiii
I. PENDAHULUAN.....	1
I.1. Latar Belakang Masalah	1
I.2. Permasalahan	6
I.3. Tujuan Penelitian.....	7
I.4. Signifikansi Penelitian	7
II. KERANGKA PEMIKIRAN.....	8
II.1. Kerangka Teoretis	8
II.1.1. Pemberdayaan Perempuan	8
II.1.2. Pemberdayaan Perempuan Melalui Kredit Mikro	15
II.1.3. Dimensi Sosial dan Ekonomi Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro.....	20
II.2. Tinjauan Pustaka	25
III. METODE PENELITIAN.....	35
III.1 . Pendekatan Penelitian	35
III.2. Jenis Penelitian	36
III.3. Tehnik Perkenalan Situasi.....	37

III.4. Lokasi dan Waktu Penelitian	39
III.5. Data dan Sumber Data	40
III.6. Tehnik Pemilihan Informan.....	41
III.7. Tehnik Pengumpulan Data.....	44
III.8. Tehnik analisa data.....	46
III.9. Sistematika Penulisan.....	47
III.10. Keterbatasan Penelitian.....	48
IV. DESKRIPSI PROGRAM	50
IV.1. Grameen Bank Sebagai Suatu Cara Pemberdayaan Perempuan Melalui Kredit Mikro	50
IV.1.1 Latar Belakang Sistem <i>Grameen Bank</i>	50
IV.1.2. Karakteristik <i>Grameen Bank</i>	56
IV.1.3. Struktur Organisasi Pelaksana Sistem <i>Grameen Bank</i>	58
IV.1.4. Tahapan Pelaksanaan Sistem <i>Grameen Bank</i>	59
IV.1.5. Program Mikro kredit dalam Sistem <i>grameen bank</i>	66
IV.2. Gambaran Umum Lembaga Keuangan Mikro Bakrie Microfinance	66
IV.2.1. Latar belakang Bakrie Microfinance.....	66
IV.2.2. Prinsip dan Karakter Bakrie Microfinance	68
IV.2.3. Visi dan Misi Bakrie Microfinance.....	70
IV.2.4. Struktur organisasi Bakrie Microfinance.	71
IV.2.5. Pendanaan Bakrie Microfinance	74
IV.2.6. Relasi Bakrie Microfinance dengan lembaga lain	76
IV.2.7. Strategi lembaga	78
IV.2.8. Target Lembaga	78
IV.2.9. Tujuan Utama.....	79
IV.2.10. Program Kredit Mikro Bakrie Micro finance.....	80
IV.2.11. Pemanfaat Program Kredit Bakrie Microfinance.....	84

V. ANALISA	86
V.1. Usaha Pemberdayaan Perempuan Melalui Program Kredit Mikro...	86
V.II. Penerapan Sistem <i>Grameen Bank</i> Dalam Program Kredit Mikro Pada Bakrie Microfinance	91
V.III. Pemberdayaan Perempuan Melalui Sistem <i>Grameen Bank</i> yang Diterapkan Pada Bakrie Microfinance.....	105
V.IV. Kemungkinan Tingkat Kegagalan dan Keberhasilan Bakrie Microfinance dalam Konteks Indonesia.....	111
V.IV.1. Faktor yang Mendukung Penerapan Program Pemberdayaan Perempuan.....	111
V.IV.2. Faktor yang Menghambat Penerapan Program Pemberdayaan Perempuan	114
VI. PENUTUP.....	122
VI.1. Kesimpulan	122
VI.2. Diskusi Penelitian	124
VI.3. Implikasi Teoretik	125
VI.4. Saran	127
DAFTAR PUSTAKA.....	130
LAMPIRAN	134
Tabel Ringkasan Hasil Penelitian	
Penerapan Program dalam Organisasi	
Data Informan Penelitian	
Pedoman Wawancara Pengurus Lembaga	
Pedoman Wawancara Anggota Program	
Transkrip Wawancara Dengan Pengurus lembaga	
Transkrip Wawancara Dengan Anggota Program	
Dokumentasi Penelitian	
Laporan Statistik Cabang Bakrie Microfinance per Desember 2011	

DAFTAR GAMBAR DAN BAGAN

Tabel 1.1. Skema Penghitungan Keuangan di Branch Office.....	75
Tabel 1.2. Pemanfaat Program Kredit.....	84
Gambar 1.1. M. Yunus saat mendapatkan nobel penghargaan atas kesuksesan <i>Grameen Bank</i>	52
Gambar 1.2 Kegiatan Latihan Wajib Kumpulan yang dilakukan dalam sistem kredit <i>Grameen bank</i>	64
Gambar 1.3 Kegiatan minggon yang dilaksanakan dalam sistem kredit <i>Grameen bank</i>	65
Gambar 1.4 Peluncuran perdana Bakrie Microfinance di desa Kalangsari , Kabupaten Karawang, Jawa Barat.	67
Gambar 1.5 Bagan struktur organisasi Bakrie Microfinance	67
Gambar 1.6. Beberapa pegawai kantor pusat dan staff lapangan dalam salah satu acara penyuluhan di desa kalangsari jawa barat	74
Gambar 1.7. Acara penyuluhan dan santunan untuk penerima manfaat di Desa Kalangsari	77
Gambar 1.8.Acara penyuluhan dan santunan untuk penerima manfaat di Desa Dramaga Bogor	78
Gambar 1,9 Kegiatan Pertemuan Mingguan Kumpulan	82
Gambar 1.10 Contoh kartu simpanan pokok dan simpanan tanggung jawab penerima manfaat di Bakrie Microfinance	83
Bagan 1.1 Tahapan Pelaksanaan Program <i>Grameen Bank</i>	59
Bagan 1.2. Skema Keuangan.....	75

BAB I PENDAHULUAN

I.1. Latar Belakang Masalah

Peranan *microfinance* sebagai ujung tombak dalam pemberdayaan dan penanggulangan kemiskinan telah mendapat pengakuan secara internasional. Pengakuan tersebut tercermin dari keputusan Sidang Majelis Umum ke 53 Perserikatan Bangsa- Bangsa (PBB) tahun 1998, yang menetapkan tahun 2005 sebagai *Year of microcredit*. Dilanjutkan dengan *launching* di markas besar PBB, New York oleh Sekjen PBB Kofi Annan, 18 November 2004.

Pada pertengahan tahun 1990an, program *microfinance* secara umum telah membidik perempuan sebagai target grupnya dalam upaya untuk menanggulangi kemiskinan dan pemberdayaan perempuan. Momentum puncak terjadi pada *Microcredit Summit* di Washington yang dilaksanakan pada bulan Februari 1997. Berdasarkan pertemuan tersebut salah satunya menghasilkan tujuan untuk ‘menjangkau dan memberdayakan perempuan’. Semenjak itu terjadi peningkatan *funding* yang sangat signifikan dibawah inisiatif CGAP dan institusi-institusi anggotanya¹. Beberapa Donor bahkan memfokuskan pada pemberian kredit mikro pada perempuan sebagai bagian dari kebijakan jender mereka². Saat ini telah banyak institusi-institusi baik itu LSM, lembaga keagamaan, maupun pemerintah yang memperkenalkan program tabungan dan kredit sebagai komponen dari pemberdayaan perempuan. Hal ini dikarenakan *microfinance* dipandang sebagai upaya untuk merespon kebutuhan perempuan akan modal (*practical demands*) dan pada saat yang bersamaan mempersiapkan fondasi keorganisasian sebagai *entry point* intervensi pemberdayaan perempuan yang komprehensif.

¹ CGAP singkatan dari Consultative Group to Assist the Poorest, merupakan sebuah inisiatif internasional yang muncul pada tahun 1993 pada saat International Conference on Actions to Reduce Global Hunger dan CGAP sendiri diformalkan pada tahun 1995. Sembilan anggota pendirinya adalah Kanada, Perancis, Belanda, Amerika Serikat, African Development Bank , Asian Development Bank, International Fund for Agricultural Development, United Nations Development Programme/United Nations Capital Development Fund, World Bank, Australia, Finlandia, Norwegia, Inggris dan Inter-American Development Bank. Kurang lebih 200 juta dollar telah diajukan untuk program *microfinance* dengan target sasaran kelompok masyarakat miskin di low income countries, khususnya perempuan (World Bank, 1996).

² J. Downing. 1990. “ Gender and the Growth and Dynamics of Microenterprises”. Dalam GEMINI Working Paper No.5. Washington,DC : USAID

Salah satu program *microfinance* yang diakui secara internasional adalah Sistem kredit mikro *Grameen Bank*. Kesuksesan Prof. Muhammad Yunus dengan konsep *Grameen Bank* memberdayakan perekonomian masyarakat miskin di Bangladesh, memberi inspirasi kepada banyak orang. Dengan Pemberian kredit ringan pada kaum miskin tanpa agunan atau jaminan, ternyata kredit itu berhasil mengangkat taraf hidup kaum papa di negara dengan populasi penduduk 132 juta jiwa itu.

Konsep yang menginspirasi banyak pihak tersebut mengilhami berdirinya lembaga keuangan dalam menyalurkan pembiayaan dengan sistem serupa. Metode yang digunakan *Grameen Bank*, sudah mendapat pengakuan dunia seperti *group lending*, *group sanction* tanpa jaminan yang berbeda dengan sistem dan prinsip bank konvensional. Cara kerja *Grameen Bank* melalui pemberian kredit kepada kaum miskin, yang sebagian besar tidak berpenghasilan tetap telah merancang kredit mikro berbasis kepercayaan dan bukan kontrak legal.

Konsep *Grameen Bank* mulai dikenal di Indonesia seiring dengan banyaknya perusahaan yang ingin mendukung komitmen pemerintahan Indonesia guna mensukseskan 8 tujuan *Millenium Development Goals* (MDG's). Hal ini khususnya pada butir 1 sampai 5 yaitu, (1) memberantas kemiskinan ekstrim dan kelaparan, (2) meningkatkan jumlah penerima pendidikan tingkat dasar, (3) kesetaraan gender dan memberdayakan perempuan, (4) mengurangi tingkat kematian anak, dan (5) memperbaiki kualitas kesehatan ibu hamil,³ yang oleh UN ditargetkan untuk tercapai pada tahun 2015. Sistem *Grameen Bank* sendiri sudah mendapatkan penilaian kelas dunia (menerima hadiah nobel) dan terbukti keberhasilannya dalam mengentaskan kemiskinan di berbagai negara lain.

Peranan Kredit mikro yang dijalankan oleh *Grameen Bank* di negara lain diharapkan dapat merespon kebutuhan perempuan Indonesia akan modal. Dengan demikian akan membantu mereka meningkatkan kesejahteraan ekonominya dalam rangka peningkatan kesejahteraan keluarga. Dengan adanya peningkatan kesejahteraan ekonomi dalam jangka panjang seperti ini akan berdampak pada penurunan angka kemiskinan dan kelaparan. Selain itu peningkatan ekonomi keluarga melalui perempuan, juga akan meningkatkan jumlah penerima

³ Mitra Bakrie .*Media Komunikasi dan Informasi mitra Bakrie*.edisi 37.November 2010.Hal 8-9

pendidikan tingkat dasar dan meningkatkan peran perempuan di dalam keluarga. Melalui peningkatan kesejahteraan ekonomi seperti inilah perempuan mendapatkan akses untuk memperbaiki kualitas kesehatan dirinya maupun keluarganya, sehingga mampu menurunkan angka kematian anak.

Di Indonesia sendiri beberapa lembaga keuangan mikro yang telah mengaplikasikan sistem tersebut, banyak yang berhasil dalam mencapai tujuannya. Dengan indikator tingkat kemacetan pinjaman dari lembaga keuangan yang menggunakan sistem *Grameen Bank* yang rendah. Salah satu falsafah *Grameen Bank* sendiri menyebutkan bahwa menolong atau memberi bantuan seseorang dengan begitu saja seperti memberikan hadiah atau hanya sebagai belas kasihan justru akan menjerumuskan orang miskin ke jurang yang lebih dalam. Memang ada pengecualiannya seperti bantuan untuk korban bencana alam dimana dalam kondisi tersebut diperlukan bantuan yang sifatnya segera dan tanpa syarat. Namun untuk pemberdayaan atau peningkatan kesejahteraan masyarakat miskin diperlukan persyaratan-persyaratan yang mendidik mereka menuju kemandirian. Dengan demikian dana pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan yang mengaplikasikan konsep ini bisa berguna sebagai dana bergulir sesuai dengan sistem *Grameen Bank* itu sendiri yaitu :

- a) Pembiayaan/penyertaan modal kerja usaha mikro diberikan khusus kepada perempuan (USD 100 per penerima manfaat)
- b) Pembiayaan/ penyertaan modal kerja usaha mikro berbasis bagi hasil terkelola yang sangat ringan
- c) Dana harus bergulir (adanya *repayment*) , sistem tanggung renteng, dan tanpa jaminan.
- d) Efisien dan hasilnya terukur (melalui independent survey)⁴

Salah satu lembaga keuangan yang mengaplikasikan konsep ini di Indonesia adalah Bakrie Microfinance (BMF) . Melalui visi cinta dan kepedulian untuk negeri dari pendiri Bakrie yang berlangsung lintas generasi dan dinikmati oleh rakyat pra-sejahtera sebanyak-banyaknya dalam skala nasional. Dibawah yayasan Bakrie Untuk Negeri, lembaga keuangan Bakrie Microfinance ini memiliki misi mengalokasikan dana Bakrie untuk menyelenggarakan Program

⁴ Dikutip dari www.Grameen-info-org pada 23 juli 2001

Pengentasan Kemiskinan dalam bentuk peningkatan penghasilan keluarga pra-sejahtera yang berpendapatan sangat rendah (*the poorest of the poor*). Kondisi ini berdampak pada masyarakat miskin dalam jumlah besar yang dapat menikmati manfaat finansial berupa peningkatan penghasilan secara cepat/langsung sesuai dengan target yang diharapkan. Selain itu, masyarakat miskin tersebut juga dapat menerima bantuan non-finansial berupa penyuluhan dan pemberdayaan.⁵ Penyuluhan dan pemberdayaan ini sendiri dilakukan bekerjasama dengan lembaga pemerintahan dan pihak eksternal.⁶

Prinsip BMF sendiri pada pelaksanaannya difokuskan pada pinjaman pada kaum perempuan dengan alasan : pertama, pemberdayaan perempuan dengan meningkatkan posisi tawar mereka, baik diruang privat maupun publik, kedua, peningkatan kualitas hidup anak. Hal ini mengacu pada berbagai penelitian yang menyebutkan bahwa peningkatan ekonomi perempuan berbanding lurus dengan tingkat pendidikan dan kesehatan anak. Selain itu, pemberdayaan ekonomi perempuan juga berhubungan langsung dengan turunnya angka kematian bayi dan tingkat pendidikan anak. Selain itu, perempuan dianggap lebih tertib , memiliki kemauan kerja dan lebih sensitif terhadap penderitaan keluarga. Perempuan yang akan diberikan pembiayaan terlebih dulu diberikan pelatihan secara khusus. Tujuannya agar memungkinkan mereka untuk merealisasikan peningkatan penghasilan keluarga dalam waktu singkat.⁷ Dengan demikian salah satu tujuan BMF adalah harus bisa beroperasi pada *break even point*⁸ dengan melakukan survey wilayah secara cermat dan mematuhi formula *economies of scale* pada setiap rencana dan realisasi BMF. Tujuan lain dari BMF ini sendiri merupakan aplikasi dari konsep *Grameen Bank* dan meraih setidaknya 5 tujuan dari MDG's yang ditetapkan UN seperti yang telah dibahas dalam poin alasan lembaga keuangan di Indonesia mengadopsi konsep *Grameen Bank*.

Meskipun banyak kesuksesan yang telah didapatkan oleh lembaga keuangan yang menerapkan sistem *Grameen Bank*. Namun di Indonesia sendiri

⁵ Dikutip dari brosur Bakrie Micro Finance

⁶ *opcit*

⁷ Mitra Bakrie .Media Komunikasi dan Informasi mitra Bakrie.edisi 37.November 2010. hal 9

⁸ *Break even point* yang dimaksud BMF akan dicapai dalam jangka waktu 1 tahun dengan membuka cabang saat terdapat 1500 perempuan penerima kredit dan membuka 50 cabang per tahun

ada beberapa halangan yang didapatkan. Salah satunya adalah meskipun usaha ekonomi di Indonesia 95% merupakan usaha mikro, namun kebijakan yang diterapkan diantaranya APBN, tidak memihak usaha mikro. Salah satu hambatan yang dimiliki lembaga keuangan mikro adalah harus mengikuti peraturan yang dibuat oleh Bank Indonesia, sebagai lembaga keuangan tertinggi di Indonesia, sebagai akibatnya, terjadi banyak pertentangan terutama dalam peraturan pemberian kredit tanpa jaminan yang merupakan salah satu karakter konsep *Grameen Bank*. Bahkan Muhammad Yunus sendiri dalam sebuah kunjungannya ke Indonesia mengungkapkan bahwa Indonesia telah gagal dalam pengembangan usaha mikro.⁹

Lebih lanjut lagi, ketimpangan yang ada di Indonesia dikarenakan pemerintah Indonesia lebih memfokuskan pada pemberdayaan usaha makro yang hanya sebesar 5 %. Oleh karena itu, kebijakan dari pemerintah yang tidak mendukung kredit usaha kecil ini sebenarnya merupakan salah satu faktor pokok gagalnya penerapan konsep *Grameen Bank* di Indonesia, sebagaimana di Bangladesh telah mendorong 42 % peminjam (kaum miskin) keluar dari jurang kemiskinannya¹⁰, yang tidak berhasil di terapkan di Indonesia. Dengan misi untuk memberdayakan masyarakat juga untuk mencapai keuntungan sebagai bisnis sosial maka semakin banyak lembaga keuangan yang mengadopsi konsep *Grameen Bank* diantaranya Bakrie Microfinance sebagai anak perusahaan dari Bakrie Group yang merupakan salah satu perusahaan besar di Indonesia.

Penelitian ini akan membahas mengenai esensi pemberdayaan perempuan yang dilakukan oleh Bakrie Microfinance sebagai salah satu lembaga keuangan di Indonesia yang mengadopsi sistem kredit mikro *Grameen Bank*, kemudian melihat lebih lanjut prinsip-prinsip *Grameen Bank* yang dapat diaplikasikan di dalam lembaga keuangan di Indonesia dan terakhir, menggambarkan mengenai proses pemberdayaan perempuan di dalam keluarga sebagai fokus dari program kredit mikro yang dilakukan oleh Bakrie Microfinance .

⁹ Muhammad Yunus dalam Dialog Tokoh bertajuk "Merah Putih Ekonomi Indonesia" di Fakultas Ekonomi, Universitas Airlangga, Surabaya. Sumber www.nu.or.id diakses pada 23 maret 2011

¹⁰ Hal ini merupakan hasil evaluasi berdasarkan berbagai indikator seperti besar pinjaman, jumlah tabungan, kondisi perumahan, pakaian dan pendidikan anak diakses dari <http://www.grameenamerica.com/about-us/our-history/> diakses pada 22 september 2011

I.2. Permasalahan

Sebagai salah satu sistem kredit mikro yang memfokuskan diri kepada perempuan, sistem *Grameen Bank* yang telah dijelaskan diatas merupakan suatu konsep ideal yang banyak diadopsi oleh beberapa lembaga keuangan di Indonesia. *Grameen Bank* memang bertujuan untuk memberikan modal bagi perempuan agar dapat berkecimpung pada ekonomi produktif dan meningkatkan kesejahteraan keluarga artinya, servis yang ditawarkan minimalis atau *credit only*. Tanpa berusaha meningkatkan *skill*, pendidikan dan kesadaran perempuan. Namun pada perkembangannya sistem *Grameen Bank* telah direplikasi diberbagai negara dan telah dimodifikasi oleh banyak LSM dan institusi sebagai *entry point* pemberdayaan perempuan.

Sistem ekonomi konvensional yang ada sekarang, serta kebijakan pemerintah Indonesia yang lebih memperhatikan ekonomi makro membuat sistem *Grameen Bank* yang memfokuskan pada pemberdayaan usaha mikro dianggap berseberangan. Namun disisi lain konsep ini dapat ‘membantu’ sistem ekonomi konvensional dalam menjangkau golongan masyarakat bawah dan juga mengakomodir kesetaraan gender. Jika dilihat dari sistem *Grameen Bank* itu sendiri yaitu kredit tanpa agunan, maka kekuatan sistem kredit mikro ini terletak pada *peer* atau *group lending* dengan sistem tanggung renteng dan menjalankan sumpah ala *Grameen Bank*. Mekanisme kredit ini memerlukan penyesuaian dalam pengaplikasiannya pada lembaga keuangan di Indonesia.

Aplikasi *Grameen Bank* merupakan suatu upaya untuk mengentaskan kemiskinan dan mengembangkan usaha kecil dengan memberikan program ‘perkreditan rakyat’ yang difasilitasi oleh pemerintah. Dengan demikian keberadaan lembaga keuangan yang mengaplikasikan sistem *Grameen Bank* dan kelembagaan birokrasi negara ini diharapkan sekaligus mengatasi permasalahan yang muncul dalam bidang ini. Ruang lingkup nasional yang terlalu besar dan kompleks cenderung membuat kementerian Negara KUKM tidak dapat bergerak segesit *Grameen Bank* yang dikelola swasta. Pengabdian dan idealisme para birokrat nampaknya juga sulit bersaing dengan para pegawai *Grameen Bank* yang berasal dari anggota masyarakat lokal yang telah diselamatkan dari kemiskinan oleh bank itu.

Banyaknya pertentangan dan perdebatan yang ada melatarbelakangi penulis dalam menjadikan kajian mengenai pemberdayaan perempuan melalui sistem *Grameen Bank* di Indonesia menjadi suatu hal yang menarik untuk diteliti terutama mengenai esensi pemberdayaan perempuan dan pengaplikasian sistem *Grameen Bank* pada lembaga keuangan di Indonesia. Dengan demikian yang menjadi pokok permasalahan dalam tulisan ini adalah :

“Bagaimana Bakrie Microfinance melakukan pemberdayaan perempuan dengan menerapkan sistem *Grameen Bank* pada program Kredit Mikro nya?”

I.3. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang dilakukan oleh peneliti diantaranya adalah :

- a. Mengetahui pelaksanaan pemberdayaan perempuan melalui program kredit mikro yang dilakukan melalui sistem *Grameen Bank*.
- b. Mengetahui pengaplikasian sistem *Grameen Bank* di lembaga keuangan di Indonesia khususnya pada Bakrie Microfinance dalam usahanya memberdayakan perempuan di Indonesia.

I.4. Signifikansi Penelitian:

Sedangkan signifikansi dibuatnya penelitian ini diharapkan dapat :

- a. Memberikan sumbangan pemikiran dan karya ilmiah dalam topik pemberdayaan perekonomian masyarakat kecil di Indonesia secara sosiologis.
- b. Memberikan sebuah deskripsi pelaksanaan usaha pemberdayaan perempuan melalui program kredit mikro yang dilakukan melalui sistem *Grameen Bank*.

BAB II

KERANGKA PEMIKIRAN

Penulis mencoba menggunakan kerangka berfikir secara konseptual dalam penulisan ini. Dengan demikian penulis membagi bab kerangka pemikiran ini menjadi kerangka teoritis yang digunakan dalam menganalisa temuan dengan perspektif sosiologi dan tinjauan pustaka yang membantu penulis dalam memberikan posisi penulisan juga kerangka pemikiran pemberdayaan melalui kredit mikro .

II.1. Kerangka Teoritis

Penulis mengambil beberapa pemikiran dan konsep sosiologis untuk menganalisa objek penelitian yang penulis ambil. Konsep dan teori yang penulis ambil sebagai kerangka pemikiran yakni :

II.1.1. Pemberdayaan Perempuan

Menurut Ife, pemberdayaan bertujuan untuk meningkatkan kekuasaan orang-orang yang lemah atau kurang beruntung¹. Orang-orang kurang beruntung disini yakni, kelompok kurang beruntung secara primer akibat kelas (orang miskin, orang yang tidak memiliki pekerjaan, orang yang berpenghasilan rendah, orang yang memerlukan keamanan secara sosial) jender (perempuan), ras dan etnisitas (orang pedalaman, dan minoritas secara kultural dan etnis). Selain itu, kelompok orang yang kurang beruntung lainnya yakni mereka yang lanjut usia, anak-anak, orang yang memiliki keterbatasan (fisik, mental dan intelektual), homoseksual dan lesbian, kelompok yang secara geografis terisolir dan mereka yang kehilangan harta dan keluarga. Dengan demikian ada dua pengertian kunci yaitu kekuasaan dan kelompok lemah. Kekuasaan tersebut bukan hanya sekedar kekuasaan politik tapi juga kekuasaan klien atas :

¹ Ife , Jim .1995. *COMMUNITY DEVELOPMENT : Creating community alternatives-vision, analysis and practice*.Australia : longman. Hal 56

- Pilihan-pilihan personal dan kesempatan-kesempatan hidup: kemampuan dalam membuat keputusan–keputusan mengenai gaya hidup, tempat tinggal dan pekerjaan.
- Pendefinisian kebutuhan : kemampuan menentukan kebutuhan selanjutnya dengan aspirasi dan keinginannya.
- Ide atau gagasan : kemampuan mengekspresikan dan menyumbangkan gagasan dalam suatu forum atau diskusi secara bebas dan tanpa tekanan.
- Lembaga-lembaga : kemampuan menjangkau, menggunakan dan mempengaruhi pranata-pranata masyarakat , seperti lembaga kesejahteraan sosial, pendidikan dan kesehatan.
- Sumber-sumber : kemampuan memobilisasi sumber-sumber formal, informal dan kemasyarakatan.
- Aktivitas ekonomi : kemampuan memanfaatkan dan mengelola mekanisme produksi, distribusi dan pertukaran barang serta jasa.
- Reproduksi : kemampuan dalam kaitannya dengan proses kelahiran, perawatan anak, pendidikan dan sosialisasi.²

Untuk itu, perlu dibuat kebijakan dan rencana sosial maupun politis juga sistem pendidikan yang memperjuangkan mengenai pemberdayaan ini.³ Dalam melakukan pemberdayaan, pemberdaya juga perlu melakukan sebuah model pendekatan kebutuhan yang digunakan untuk mencari tahu apa sebenarnya yang dibutuhkan oleh kelompok yang ingin diberdayakan. Beberapa model pendekatan kebutuhan menurut Ife, diantaranya :

- Definisi kebutuhan, yang dilakukan untuk komunitas dimana pemberdaya memiliki keterbatasan pengetahuan melalui media dan kontak personal . sehingga informasi yang didapatkan hanya melalui persepsi komunitas, pengalaman teman dan relasi sosial.
- Definisi konsumen, yang dilakukan dalam kepentingannya pribadi. Disini pemberdaya memiliki keterbatasan pengalaman dan implikasi secara personal. Dengan demikian informasi yang didapatkan hanya dari pengalaman pribadi dan pengalaman lain yang kurang lebih sama.

² Ibid hal 62

³ Ibid . Hal 64

- Definisi *care taker* yang dilakukan atas komitmennya memberikan servis untuk keseluruhan komunitas dan kepentingan pribadi dalam rangka pekerjaannya sebagai pemberdaya. Dalam hal ini mereka memiliki keunggulan dalam hal training dan pengalaman memberdayakan secara individu. Sehingga informasi tentang pemberdayaan diperoleh melalui pengetahuan personal yang didapatkan dari komunitas dan kemampuannya mendapatkan perspektif lebih luas tentang komunitas yang akan diberdayakan.
- Definisi *inferred* yang dilakukan biasanya dalam rangka kepentingan politik dimana data mengenai komunitas yang ingin diberdayakan diperoleh dari analisis dan interpretasi dari data yang sudah ada namun tidak memiliki pengetahuan secara personal terhadap komunitas yang ingin diberdayakan⁴
Pranarka dan Moeljarto (1996: 61-65) mengelompokkan pengertian pemberdayaan disesuaikan dengan berbagai perspektif:
 - Perspektif ilmuwan politik: pemberdayaan “*would have be having or being given power to influence or control* “ (Robert dahl, 1963: 50).
 - Pemberdayaan mendorong terjadinya suatu proses perubahan sosial yang memungkinkan orang-orang pinggiran yang tidak berdaya untuk memberikan pengaruh yang lebih besar diarena politik secara lokal maupun nasional. Oleh karena itu, pemberdayaan sifatnya individual sekaligus kolektif (Hulme & Turner, 1990).
 - Menghormati kebhinekaan, kekhasan lokal, dekonsentrasi kekuatan dan peningkatan kemandirian merupakan bentuk-bentuk pemberdayaan partisipatif (Pearse & Stiefel, 1979).
 - Pemberdayaan berarti pembagian kekuasaan yang adil (*Equitable Sharing of Power*) sehingga meningkatkan kesadaran politis dan kekuasaan kelompok yang lemah serta memperbesar pengaruh mereka terhadap ‘proses dan hasil-hasil pembangunan’ (Paul, 1987).
 - Dari perspektif lingkungan, pemberdayaan mengacu pada pengamanan akses terhadap sumber daya alami dan pengelolaannya secara berkelanjutan (Borrini, 1991; Shatty, 1991).

⁴ Ibid Hal 68

- Perspektif feminis: pemberdayaan wanita sebagai suatu proses kesadaran dan pembentukan kapasitas (*capacity building*) terhadap partisipasi yang lebih besar, kekuasaan dan pengawasan pembuatan keputusan yang lebih besar, dan tindakan transformasi agar menghasilkan persamaan derajat yang lebih besar antara wanita dan pria (Karl, 1995).

Ada dua kecenderungan dalam proses pemberdayaan: pertama, kecenderungan primer atau proses pemberdayaan yang menekankan pada memberikan atau mengalihkan sebagian kekuasaan, kekuatan atau kemampuan kepada masyarakat agar individu menjadi lebih berdaya. Kedua, kecenderungan sekunder atau proses pemberdayaan yang menekankan pada proses menstimulasi, mendorong atau memotivasi individu agar mempunyai kemampuan atau keberdayaan untuk menentukan apa yang menjadi pilihan hidupnya melalui proses dialog (ibid, hal 56-57).

Adi (2002: 171-179) membahas proses pemberdayaan dengan mengkategorikan bahwa pemberdayaan merupakan suatu program atau proses. Pemberdayaan sebagai suatu program, pemberdayaan melewati tahapan-tahapan kegiatan dan tujuan untuk dapat mencapai tujuan dan ditentukan jangka waktunya. Berdasarkan proyek karena banyak terjadi berdasarkan sistem pembangunan yang dikembangkan oleh lembaga-lembaga pemerintah. Namun adapula lembaga-lembaga non-pemerintah yang melakukan kegiatan pemberdayaan kategori ini dan terputus karena ketidak adaan dukungan dari pihak donor yang berkelanjutan. Kelemahannya adalah apabila program telah selesai maka pemberdayaan dianggap sudah selesai dilakukan. Lembaga-lembaga pemerintah yang menawarkan proyek-proyek pemberdayaan cenderung tidak saling mengetahui dan saling berhubungan walaupun dalam satu lembaga yang sama

Pemberdayaan dilihat sebagai suatu proses yang berkesinambungan (*on-going process*) sepanjang komunitas itu masih ingin melakukan perubahan dan perbaikan, dan tidak hanya terpaku pada satu program saja. Pemberdayaan itu bukan meniadakan masalah, mempersiapkan struktur dan sistem dalam komunitas agar dapat bersikap positif dan responsif terhadap kebutuhan komunitas tersebut.

Dari sekian banyaknya definisi tentang pemberdayaan tergantung pada kondisi dimana kegiatan pemberdayaan dilaksanakan. Karakter individu atau komunitas atau masyarakat dan lingkungannya akan menentukan bagaimana pendefinisian pemberdayaan dapat dirumuskan. Dalam hal ini penulis lebih memilih definisi dari Adi, dimana pemberdayaan yang mengandalkan kekuatan pemilik *capital* dan kepentingan lembaga pemberdayanya. Menurut Adi (2003 :51) , intervensi yang dilakukan dalam kaitannya dengan pembangunan sosial merupakan intervensi yang diarahkan pada munculnya perubahan pada aspek pengetahuan, keyakinan, sikap dan niat individu.

Memberdayakan kelompok tentunya harus memiliki parameter keberdayaan sehingga bisa disimpulkan bahwa pemberdayaan ini berhasil atau tidak, juga mengetahui bahwa pemberdayaan ini telah mencapai tujuan atau tidak. Menurut Parson et.al. (1994: 106 dalam Suharto 2005: 63) ada tiga (3) dimensi pemberdayaan :

- Sebuah proses pembangunan yang bermula dari pertumbuhan individual yang berkembang menjadi sebuah perubahan sosial yang lebih besar.
- Sebuah keadaan psikologis yang ditandai oleh rasa percaya diri, berguna dan mampu mengendalikan diri dan orang lain.
- Pembebasan yang dihasilkan dari sebuah gerakan sosial, yang dimulai dari pendidikan dan politisasi orang-orang lemah dan kemudian melibatkan upaya-upaya kolektif dari orang-orang lemah tersebut untuk memperoleh kekuasaan dan mengubah struktur-struktur yang masih menekan.

Pemberdayaan sendiri merupakan sebuah usaha yang dilakukan untuk mencapai suatu keadaan masyarakat yang berdaya. Susiladiharti (dalam Huraerah 2008: 90) menggambarkan keberdayaan masyarakat dalam 5 tingkatan :

1. Terpenuhinya kebutuhan dasar.
2. Penguasaan dan akses terhadap berbagai sistem dan sumber yang diperlukan.
3. Dimilikinya kesadaran penuh dan berbagai potensi, kekuatan dan kelemahan diri dan lingkungannya.
4. Kemampuan berpartisipasi aktif dalam berbagai kegiatan yang bermanfaat bagi lingkungan yang lebih luas.

5. Kemampuan untuk mengembalikan diri dan lingkungannya. Hal ini dapat dilihat dari keikutsertaan dan dinamika masyarakat dalam mengevaluasi dan mengendalikan berbagai program dan kebijakan institusi dan pemerintahan.

Schuler, Hashemi dan Riley (Suharto, 2005: 63-66) mengembangkan delapan indikator pemberdayaan. keberhasilan pemberdayaan masyarakat dapat dilihat dari keberdayaan mereka yang menyangkut kemajuan ekonomi, kemampuan mengakses manfaat kesejahteraan, dan kemampuan kultural juga politis. Ketiga aspek tersebut dikaitkan dengan akses kekuasaan yaitu kekuasaan didalam (*power within*), kekuasaan untuk (*power to*), kekuasaan atas (*power over*) dan kekuasaan dengan (*power with*). Dari keterkaitan dengan dimensi kekuatan itu maka bisa dirangkum delapan (8) indikator pemberdayaan:

- Kebebasan mobilitas: kemampuan individu untuk pergi keluar rumah atau wilayah tempat tinggalnya. Tingkat mobilitas ini dianggap tinggi jika individu mampu pergi sendiri.
- Kemampuan membeli komoditas kecil: kemampuan individu untuk membeli barang-barang kebutuhan keluarga sehari-hari. Individu dianggap mampu melakukan kegiatan ini terutama jika ia dapat membuat keputusan sendiri tanpa meminta izin pasangannya; terlebih jika ia dapat membeli barang-barang tersebut dengan menggunakan uangnya sendiri.
- Kemampuan membeli komoditas besar: kemampuan individu untuk membeli barang-barang sekunder atau tersier.
- Terlibat dalam pembuatan keputusan-keputusan secara sendiri maupun bersama suami atau istri mengenai keputusan-keputusan keluarga.
- Kebebasan relatif dari dominasi keluarga: misalnya responden ditanya apakah dalam setahun terakhir ada seorang anggota keluarga yang mengambil harta materiil, yang melarang mempunyai anak atau melarang bekerja diluar rumah.
- Kesadaran hukum dan politik: mengetahui nama salah seorang pegawai pemerintah desa atau kelurahan, seorang DPRD setempat nama presiden mengetahui pentingnya memiliki surat nikah dan hukum-hukum waris.

- Keterlibatan dalam kampanye atau protes-protes: seseorang dianggap berdaya jika ia pernah terlibat kampanye atau bersama orang lain terlibat protes.
- Jaminan ekonomi dan kontribusi terhadap keluarga: memiliki rumah, aset produktif dan tabungan.

Kesimpulannya adalah bagaimana keberdayaan ini ditujukan dalam suatu keluarga atau keberdayaan perempuan didalam rumah tangga. Permasalahan dominasi laki-laki berbagai aspek membuat perempuan menjadi tidak berdaya atas dirinya. Hal ini merupakan suatu kondisi dimana perempuan diidentifikasi sebagai kelompok yang direndahkan seperti yang dijelaskan oleh Gayatri Spivak pada tahun 1985 pada sebuah esai berjudul “*Can Subaltern Speak (Dapatkah Subaltern Berbicara)?*”⁵ *Subaltern* secara harafiah diartikan sebagai peringkat yang lebih rendah. Spivak ingin mengatakan bahwa perempuan seringkali diposisikan sebagai pihak yang lebih rendah, makhluk sekunder (*secondary creation*) Menurut Spivak sendiri, kaum *subaltern* adalah mereka yang selalu dalam posisi direpresentasikan oleh pihak-pihak yang berkepentingan, seperti politisi, birokrat, ilmuwan sosial, dan aktivis kemasyarakatan. Mereka tidak pernah bisa merepresentasikan dirinya karena kurang memiliki akses bicara di arena publik. Kaum *subaltern* adalah kelompok yang selama ini selalu dalam posisi tidak berdaya (*disempowered*), tidak pernah bisa berbicara di media publik (*disenfranchised*), dan bersifat marjinal. Golongan ini dapat meliputi kelompok pekerja, petani, perempuan, difabel. Karena tidak bisa merepresentasikan diri, pemerintah sering menjadi pihak yang merepresentasikan kaum *subaltern*..

Kelompok *subaltern* ini ternyata merupakan entitas yang kompleks melibatkan banyak lapisan strata sosial. Spivak mendefinisikan *subaltern* sebagai mereka yang sama sekali terpotong dari perbaikan nasib, yaitu mereka yang tidak memiliki daya tawar dan kesempatan untuk memperbaiki nasib mereka yang marjinal. Hal ini dijelaskan secara lebih lanjut oleh Evelyn Blackwood mengenai Diskursus tentang peran publik-domestik antara laki-laki dan perempuan yang dilihat dari peraturan yang dibuat dalam bidang agrikultur dimana tidak satupun yang dialamatkan pada perempuan. Hal ini berarti laki-laki didefinisikan sebagai provider diranah publik namun perempuan diranah publik tidak didefinisikan

⁵ Leela Gandhi, “Postcolonialtheory: a critical introduction”. Hal 1

demikian . Ini membuat perempuan semakin yakin bahwa ‘tempat’ mereka memang diranah domestik dengan pekerjaan rumah tangga dan tidak diidentifikasi dengan peran yang lainnya sehingga *power* lelaki semakin menguat. Dengan adanya diskursus yang ada antara laki-laki dan perempuan, Perempuan yang dianggap sebagai kaum yang termarginal dalam konsep *grameen bank* justru diberdayakan didalam penyaluran kredit mikro. Dengan adanya lembaga keuangan yang menyalurkan dana kredit ini, konsep subaltern Spivak diambil untuk dapat melihat alasan dari lembaga keuangan yang menerapkan sistem *grameen bank* dengan memfokuskan pemberian kreditnya pada kaum perempuan. Selain itu, kaum perempuan disini juga bisa dianalisis sebagai mereka yang selalu direpresentasikan oleh pihak-pihak yang berkepentingan seperti politisi, birokrat dan lainnya. Dengan demikian penginterpretasian perempuan ini digunakan untuk melihat latar belakang pengadopsian konsep *grameen bank* di dalam lembaga keuangan. Dari berbagai indikator diatas bisa disimpulkan bahwa akhirnya tujuan yang ingin diciptakan oleh pemberdaya adalah menciptakan masyarakat yang mandiri bukan sekedar berdaya.

Berbagai bahasan mengenai pemberdayaan di atas adalah bentuk dari luasnya tema ini untuk dijadikan suatu bahasan. Pada dasarnya, pemberdayaan adalah sebuah usaha memperkuat posisi perempuan yang banyak sekali mendapat halangan kultural, maupun biologis sebagai konsekuensi dari posisinya dalam suatu struktur masyarakat. Berdasarkan hal tersebut, penelitian ini menekankan pada pentingnya aktor-aktor dan ide mengenai penopang posisi perempuan yang diposisikan dalam banyak hambatan kultural dalam masyarakat. Oleh karena itu, pembahasan ini ditekankan pada suatu usaha penguatan melalui usaha keuangan mikro, seperti yang akan dilihat pada bagian selanjutnya. Kredit keuangan mikro sebagai sebuah gagasan dalam pemberdayaan.

II.1.2. Pemberdayaan Perempuan Melalui Kredit Mikro

Sebelum kita membahas mengenai pemberdayaan perempuan, maka penting untuk mengetahui pengertian *kredit mikro* yang dimaksud untuk menelaah dua dimensi pemberdayaan perempuan dalam tulisan ini, yaitu : apa yang dimaksud dengan pemberdayaan perempuan dan proses pemberdayaan

perempuan melalui *microfinance* (*kredit mikro*) beserta praktek-praktek yang dilakukan selama ini.

Kredit mikro adalah sistem dimana masyarakat miskin di negara-negara miskin dapat meminjam sejumlah kecil uang pinjaman dengan tingkat rata-rata bunga pinjaman yang kecil, sehingga tidak ada keadaan dimana mereka tidak memiliki jaminan sama sekali. Hal ini dijalankan melalui bank kecil atau institusi tertentu yang meminjamkan uang kepada masyarakat setempat, sehingga mereka dapat memulai suatu kegiatan ekonomi dan mendapatkan penghasilan. (Robinson, 2004: 21). Beberapa karakteristik program kredit mikro (Robinson, 2004: 22-25) :

- Suatu lembaga kredit mikro merupakan wadah pengembangan pinjaman untuk mendukung usaha kecil dalam kegiatan mereka, pada umumnya kredit adalah jaminan alternatif dan sistem pembayaran kembali yang dapat dimonitor
- Pinjaman bisa digunakan untuk modal kerja untuk menutupi pengeluaran sehari-hari, modal untuk memulai suatu usaha, atau sebagai modal investasi.
- Kepemilikan struktur lembaga pinjaman sangat beragam, biasanya merupakan campuran antara lembaga masyarakat dan investasi swasta.
- Suatu lembaga kredit mikro beroperasi secara independen, biasanya merupakan bagian dari program pengembangan ekonomi masyarakat, atau program *microfinance* pada suatu bank komersial.
- Biasanya lembaga kredit mikro memberikan pelayanan berdasarkan daerah secara geografis atau masyarakat tertentu, tapi lembaga ini juga biasanya merespon terhadap kebutuhan-kebutuhan kelompok tertentu, seperti perempuan, pendatang baru, anak-anak orang cacat dan *disabled*.
- Sebagian besar program menawarkan berbagai bentuk bantuan teknis (*technical assistance*) seperti kursus pelatihan usaha atau bisnis, pertukaran kelompok dan kesempatan untuk menjalin kerjasama.
- Prinsip dasar kredit mikro adalah bahwa masyarakat tidak harus datang ke bank, tapi pihak bank yang harus datang ke masyarakat, sehingga mudah bagi peminjam untuk menjalankan usaha dirumah, dibandingkan mereka harus datang ke bank.

- Pada kredit mikro pembayaran ulang dirancang sedemikian rupa. Peminjam dapat membayar pinjamannya dalam waktu yang cukup panjang. Ini semua disebut kredit mikro, yaitu pinjaman dalam jumlah kecil untuk kegiatan peningkatan pendapatan yang ditujukan kepada orang miskin, tanpa jaminan.
- Pelaksanaan program kredit mikro dilakukan dengan cara membentuk kelompok yang terdiri dari sejumlah orang ibu-ibu yang nantinya akan mendapat bantuan pinjaman. Setiap anggota kelompok harus bertanggung jawab dan saling membantu satu sama lain. Hal ini berkaitan dengan usaha tiap anggota kelompok untuk dapat membayar pinjaman yang didapat metode *self-help group*, merupakan metode yang paling sering digunakan dalam pemberian program bantuan kredit mikro untuk membantu memberdayakan perempuan.

Kredit mikro bukanlah sesuatu yang baru tetapi merupakan pengembangan produk jasa keuangan dan merupakan kombinasi dari jasa keuangan tradisional dan jasa keuangan modern yang ditujukan sepenuhnya untuk mereka yang selama ini tidak tersentuh oleh lembaga keuangan formal. Dengan demikian kredit mikro pada dasarnya adalah produk jasa keuangan formal sehingga semua transaksi keuangan baik itu kredit, tabungan atau jasa-jasa keuangan lainnya yang terjadi dikalangan bawah dapat dicatat, dipantau dan masuk dalam sistem keuangan nasional.

Berkaitan dengan usaha-usaha memberdayakan masyarakat khususnya perempuan, kredit mikro merupakan salah satu jalan alternatif pemilik modal untuk dapat membantu para pengusaha kecil khususnya perempuan untuk dapat menjangkau pinjaman modal yang selama ini sulit didapatkan dari perbankan. Sehingga, perlu diketahui lebih lanjut dalam sebuah program kredit mikro yang memfokuskan pada perempuan dimensi-dimensi yang dapat difokuskan dalam program ini dalam usahanya memberdayakan perempuan. Dimensi pemberdayaan perempuan dapat dipahami sebagai perbaikan dan peningkatan yang meliputi (Longwe, 1989,1991) :

- Kesejahteraan perempuan seperti makanan, pendapatan dan pelayanan kesehatan

- Akses perempuan terhadap faktor produksi seperti tanah, tenaga kerja, kredit, pelatihan, fasilitas marketing, dan pelayanan public lainnya atas dasar kesetaraan dengan laki-laki.
- *Consscientisation* adalah pemahaman terhadap *sex roles* dan *gender roles* , dimana *gender roles* merupakan bentukan budaya yang dapat dirubah.
- Partisipasi dalam proses pembuatan keputusan, pembuatan kebijakan , perencanaan dan administrasi.
- Kontrol yang setara terhadap faktor-faktor produksi dan distribusi hasil (keuntungan) sehingga tidak ada pihak-pihak yang dominan.

Kemudian dari dimensi pemberdayaan ini kita akan melihat bahwa secara umum terdapat tiga hal yang penting yang muncul dari *microfinance* terhadap perempuan yakni :

1. Perempuan dapat menggunakan tabungan dan kredit mikro untuk kepentingan ekonomi produktif (pemberdayaan ekonomi) atau *microenterprise* kemudian akan terjadi peningkatan *income*, *asset* dan juga meningkatnya kontrol terhadap *income* dan *asset* yang diperoleh.
2. Kontribusi ekonomi terhadap peningkatan kesejahteraan mendorong peran perempuan didalam pengambilan keputusan didalam keluarga yang pada akhirnya meningkatkan kesejahteraan perempuan dan juga laki-laki (suami/ anak)
3. Dengan meningkatnya peran ekonomi perempuan dapat membawa perubahan pada peran jender dan meningkatnya status dalam rumah tangga, *community* maupun pada level yang lebih tinggi (pada skala yang lebih besar adanya pada perubahan sosial dan politik)

Inilah proses pemberdayaan perempuan dalam *microfinance* yang meliputi unsur pemberdayaan ekonomi, kesejahteraan dan pemberdayaan sosial-politik (termasuk jender didalamnya) yang dapat menjawab persyaratan pemberdayaan perempuan yang dikemukakan oleh Longwe. Satu hal yang tidak boleh dilupakan, adanya suatu konvensi bahwa pemberdayaan perempuan dapat terjadi bila dimasukkan beberapa formula tambahan seperti *credit plus*, yaitu selain kredit juga diberikan pelatihan baik itu manajemen keuangan, jender, pendidikan keluarga, nutrisi, kesehatan keluarga, dan lain-lainnya untuk menimbulkan

kesadaran dan pemberdayaan perempuan sehingga terjadi *conscientisation*. kemudian dari kesadaran yang timbul dibarengi dengan meningkatkan kesejahteraan *asset / income* yang dimiliki, perempuan dapat berpartisipasi lebih aktif didalam pengambilan keputusan baik didalam keluarga dan *community* dan juga mampu melakukan kontrol yang setara terhadap *income* dan *asset* keluarga didalam upaya meningkatkan kesejahteraan keluarga dan menanggulangi kemiskinan. disamping itu, tidak dapat dipungkiri bahwa *microfinance* yang berbasis kelompok kecil (*group-based microfinance*) yang terdiri dari 5-10 orang baik itu dengan sistem tanggung renteng maupun tidak, juga memberikan kontribusi terhadap pembangunan jaringan sosial yang mampu mawadahi usaha-usaha perempuan untuk mengatasi ketimpangan gender. Dari pembahasan ini, kurang lebih menggambarkan proses yang pernah terjadi dan kemungkinan yang akan terjadi pada *microfinance*.

Disisi yang lain ditemui pula hambatan-hambatan pada setiap upaya perubahan seperti : perempuan tetap merasa nyaman dengan aktivitas ekonomi mikro tanpada ada hasrat untuk mengembangkan menjadi bisnis yang lebih besar, adanya kontrol yang terbatas terhadap *asset* dan *income* dimana sebagian besar kontrol tetap berada di tangan suami, kemungkinan terjadinya kekerasan dalam rumah tangga (KDRT) ketika perempuan menginginkan perubahan, masih termarginalkannya perempuan pada proses politik ditingkat lokal dan nasional, bertambahnya beban kerja perempuan dan lain sebagainya⁶. Sehingga dapat dikatakan dampak terhadap pemberdayaan perempuan sangat kompleks tetapi sangat mungkin diwujudkan. Karena perempuan tidak hanya sebagai *passive victims* tapi juga *active participants* di dalam memanfaatkan kesempatan-kesempatan yang ada (sebaik mungkin) untuk mengetahui ketimpangan gender dan kemiskinan. Dalam tulisan ini, hal-hal diatas ini dapat dilakukan dengan mekanisme kredit mikro yang diberikan oleh lembaga pemberdaya, kredit menjadi sebuah jalan menuju penyamaan kemampuan dengan kelompok sosial lain. Dalam konteks ini adalah laki-laki, yang dianggap memiliki modal lebih besar sehingga perempuan yang menerima kredit bisa membantu peningkatan kesejahteraan

⁶ Mayoux, L. 2001. development bulletin 57 : “*microfinance* and women empowerment : rethinking ‘best practice’”.

ekonomi dirinya dan juga sebagai *entry point* perempuan untuk masuk ke dalam jaringan sosial yang lebih luas dalam rangka meningkatkan kesejahteraannya.

Keuangan mikro ditujukan sebagai sebuah jalan penguatan posisi perempuan. Oleh karena itu, program ini tidak sekedar penguatan keuangan yang berdasarkan kepada perhitungan ekonomi dan akuntansi semata. Program penguatan melalui kredit keuangan mikro ini memiliki dimensi sosial dan ekonomi yang begitu kuat karena perhitungan-perhitungan ekonomi tidak hanya untuk persoalan yang berkaitan dengan surplus dan defisit layaknya sebuah korporat, akan tetapi harus memiliki implikasi sosial-ekonomi pada masyarakat. Hal ini membuat kredit keuangan mikro harus menjadi sebuah ide ekonomi yang berdasarkan kepada peningkatan kehidupan kelompok dan komunitas.

II.1.3. Dimensi Sosial dan Ekonomi Pengembangan Lembaga Keuangan

Mikro

Menurut Asian Development Bank, Lembaga Keuangan Mikro (LKM) adalah lembaga yang menyediakan jasa penyimpanan (*deposits*), kredit (*loans*) pembayaran berbagai transaksi jasa (*payment services*) serta pengiriman uang yang ditujukan bagi masyarakat miskin dan pengusaha mikro (*insurance to poor and low-income households and their microenterprises*). Sedangkan bentuk LKM dapat berupa : (1) lembaga formal misalnya bank desa dan koperasi (2) lembaga nonformal misalnya organisasi non pemerintah, dan (3) sumber-sumber informal misalnya pelepas uang.⁷

LKM di Indonesia menurut BI dibagi menjadi dua kategori yaitu LKM yang berwujud bank serta non bank. LKM yang berwujud bank adalah BRI unit desa, BPR dan BKD. Sedangkan yang berwujud non bank adalah koperasi simpan pinjam, unit simpan pinjam, lembaga dana kredit pedesaan, *baitul mal wattamwil*, LSM, arisan, pola grameen bank, pola pembiayaan ASA, kelompok swadaya masyarakat dan *credit Union*. Meskipun BRI unit desa dan BPR dikategorikan sebagai LKM. Namun karena persyaratan peminjaman yang menggunakan metode bank konvensional maka akibatnya masih banyak pengusaha mikro yang kesulitan mengaksesnya.

⁷ Asian Development Bank : *fighting poverty in asia and the pacific*, diakses dalam <http://www.adb.org/>.

LKM yang ada saat ini masih terbatas karena perbankan masih enggan terjun ke bidang usaha ini. Dunia perbankan di Indonesia beranggapan kredit mikro tidak memiliki nilai ekonomis (*economic return*) yang tinggi karena : (1) jumlah kredit sangat kecil, (2) sangat beresiko (resiko tidak dapat melunasi kredit sangat besar) dan (3) memerlukan biaya koordinasi dan pengawasan yang cukup besar. Disisi lain pelaku ekonomi usaha mikro dan kecil pun enggan berhubungan dengan dunia perbankan karena persyaratan kredit dianggap terlalu berat dan prosedur pinjaman yang berbelit-belit. Oleh karena itu, pelaku usaha ekonomi mikro lebih sering berhubungan dengan lembaga informal lain seperti bank keliling (*rentenir*) walaupun mereka membayar bunga yang sangat besar untuk pinjamannya .

Pertimbangan dimensi/faktor ekonomi manajerial saja, seperti yang selama ini dilakukan oleh dunia perbankan, tidak cukup untuk mengembangkan LKM. Pertimbangan dimensi/faktor tersebut dalam pengembangan LKM dan kredit mikro memang penting karena dapat meminimalisasi resiko kredit dan menjaga keberlanjutan LKM. Namun, disisi lain, penekanan pada faktor ekonomi yang terlalu besar akan membatasi jangkauan dan dampak kredit bagi masyarakat miskin. Bila kredit tidak berkembang maka dengan sendirinya perkembangan LKM pun akan mengalami kemandekan. Alih-alih untuk mengentaskan kemiskinan dengan kredit mikro , dalam jangka panjang, keberlanjutan LKM dan kredit mikropun akan terganggu. Kondisi tersebut dapat terjadi karena karakteristik usaha kecil yang bersifat subsisten dan kondisi kemiskinan sosial ekonomi yang cenderung membatasi pilihan-pilihan dan kesempatan masyarakat miskin , sangat berpengaruh dalam aksesibilitas penggunaan, pengembangan dan pengembalian kredit mikro serta dampaknya pada masyarakat miskin. Oleh karena itu dibutuhkan pendekatan alternatif untuk melengkapi pendekatan ekonomi dalam upaya pengembangan LKM dan kredit mikro. Salah satu pendekatan alternatif itu adalah pendekatan sosiologis yang berusaha memperhitungkan dimensi/ faktor sosial dalam pengembangan LKM dan kredit mikro dalam usahanya memberdayakan masyarakat miskin khususnya perempuan.

Salah satu analisis sosiologis adalah peran modal sosial dalam pengembangan keuangan mikro. Dari studi-studi sosiologis yang ada keberhasilan

Grameen Bank dalam mengembangkan LKM dan mengelola kredit mikro terletak dari usahanya memanfaatkan dan mengembangkan modal sosial untuk mendorong dan menjamin bisnis keuangan mikro. Modal sosial yang dimaksud adalah bentuk-bentuk organisasi sosial seperti nilai dan norma, kepercayaan serta jaringan sosial yang mendukung kerjasama untuk mencapai tujuan ekonomi tertentu.

Penulis menggunakan konsep modal sosial yang didefinisikan oleh Woolcock sebagai “*The information, trust, and norms of reciprocity inhering in one’s sosial networks*”⁸ dimana modal sosial adalah kumpulan dari informasi, kepercayaan dan norma saling pengertian dan persamaan nilai dan perilaku yang mengikat anggota dalam sebuah jaringan kerja dan komunitas yang memungkinkan adanya kerjasama. Konsep modal sosial yang didasari oleh informasi, kepercayaan dan norma saling pengertian ini telah membentuk sebuah ikatan dalam kelompok-kelompok tertentu. Hal ini menurut Woolcock, merupakan sebuah *linking social capital*, yaitu modal sosial yang melingkupi sekelompok orang yang berbeda-beda dalam kondisi yang berbeda pula seperti mereka yang berada diluar komunitasnya membuat mereka berkemampuan memperoleh sumberdaya yang lebih banyak dibanding yang tersedia pada komunitasnya sendiri. Dalam kaitannya dengan kelompok yang diberikan kredit maka konsep modal sosial Woolcock ini juga diperkuat oleh Granovetter, bahwa struktur sosial berdampak pada empat hal yaitu tenaga kerja, harga, produktivitas dan kepatuhan, dan yang terakhir inovasi.⁹

Dalam hubungan antara struktur sosial dan pasar tenaga kerja, struktur sosial akan dilihat sebagai salah satu hal yang membantu pengeratan jaringan sosial, terutama kekuatan jaringan kelompok para perempuan penerima kredit dalam mendapatkan informasi dan bagaimana kekuatan jaringan ini akan membantu mereka dalam penerimaan kredit. Sementara itu, pengaruh struktur sosial terhadap tenaga kerja diantaranya pada penerapan agunan didalam kredit perbankan kecil. biasanya relasi non ekonomi lebih bisa dijadikan agunan dalam

⁸ Woolcock, M. 2001. “*The Place in Sosial Capital in Understanding Sosial and Economic Outcomes*” Isuma, Canadian Journal of Policy Research 2 :1, hal 1-17.

⁹ Granovetter, Mark. *the impact of sosial structure on economy outcomes*. the journal of economic perspective vol.19 ,no 1 (winter 2005).pp 33-50. J store

pemberian kredit seperti ikatan saudara dan kepercayaan. Selain itu, hubungan antara struktur sosial, produktivitas dan kepatuhan secara logis bisa dimengerti karena individu dengan level tertentu biasanya memiliki keterampilan yang didapatkan dari lingkungan sosial tempat dia berada. Misalnya, orang-orang yang pintar namun tidak memiliki level sosial tertentu atau keterampilan tertentu lebih sulit diterima dibandingkan dengan orang yang memiliki level sosial dan keterampilan yang baik.

Selanjutnya, adanya hubungan antara struktur sosial dan inovasi karena gagasan inovasi yang dekat dengan apa yang dibutuhkan oleh pasar biasanya terkait dengan komoditas berharga. Penyebaran inovasi ini tentu sangat terkait pada bentuk jaringan, Jaringan sosial yang padat, kohesif akan menciptakan konsensus dalam implementasi praktek bentuk-bentuk inovasi dan difusinya. Sehingga menimbulkan peran nilai-nilai *entrepreneurship* pada jaringan tersebut, yaitu, kemampuan mengakumulasi keuntungan dari bentuk inovasi dan keberlangsungan dalam jaringan sosial. Hal inilah yang sebenarnya digunakan dalam pemberdayaan yang dilakukan oleh lembaga keuangan yang menggunakan sistem grameen bank, sehingga dalam tulisan ini bisa dilihat cara lembaga keuangan menggunakan keterikatan dan kekuatan jaringan kelompok perempuan sebagai agunan atau kekuatan berjalannya program kredit yang diberikan.

Selain kekuatan yang dimiliki oleh kelompok, kita juga tidak boleh melupakan kekuatan yang dimiliki oleh lembaga keuangan memiliki struktur sosialnya tersendiri. Penulis dalam hal ini mengambil konsep struktur insentif dan disinsentif dari Victor Nee untuk melihat kekuatan lembaga keuangan mikro dalam melaksanakan program kredit mikro untuk memberdayakan perempuan. Menurut Victor Nee struktur insentif adalah struktur mikro dimana terdapat aktor-aktor yang akan membuat peraturan-peraturan yang mendukung kebijakan yang dibuat pada struktur makro. Struktur ini secara tidak langsung akan membuat sistem pembagian peran (*division of labour*) yang akan terus terus diikuti oleh aktor-aktor didalam struktur insentif ini. Persoalan mendukung/tidaknya struktur insentif ini terhadap struktur makro tergantung dari keuntungan yang didapat jika struktur insentif mendukung kebijakan yang dibuat struktur makro. Dengan demikian muncul suatu konsep struktur disinsentif yang dianggap tidak mendukung

struktur makro. Oleh Karena itu, pada prakteknya struktur yang bekerja (insentif terhadap struktur makro) akan tetap bekerja, namun struktur disinsentif akan lebih lama berjalan dan diterima oleh masyarakat yang mendapatkan lebih banyak keuntungan dari struktur tersebut¹⁰. Konsep ini diambil karena adanya percampuran warna yang berbeda pada lembaga keuangan mikro yang merupakan sebuah organisasi dengan mencampurkan nilai-nilai bekerja secara birokrat dan *grass root*.

Lebih lanjut lagi, adanya struktur disinsentif yang lebih kuat daripada struktur insentif akan menimbulkan sebuah wacana baru bagi pemaknaan esensi pemberdayaan itu sendiri bagi lembaga keuangan mikro. Karena, dengan adanya ketidaksamaan visi dan misi dalam suatu lembaga keuangan maka dampak dari pemberdayaan lembaga tersebut pada perempuan juga akan dimaknai berbeda. Hal ini merupakan sebuah wacana yang oleh Foucault dinamakan produksi dan reproduksi pengetahuan.¹¹ Pengetahuan dominan akan digunakan untuk melihat proses penciptaan dominasi kekuasaan yang dimiliki oleh lembaga keuangan yang menggunakan sistem kredit tertentu. Utamanya dalam membentuk dan melestarikan suatu hubungan kekuasaan atau pembentukan peraturan dalam suatu masyarakat. Fokus utamanya adalah untuk melihat efek yang dihasilkan dari lembaga keuangan tersebut terhadap pemberdayaan sosial dan ekonomi perempuan di masyarakat. Kekuasaan simbolik dilihat sebagai sebuah pemberdayaan perempuan melalui program kredit berbasis *grameen bank*.

Dari berbagai ulasan konsep mengenai pemberdayaan yang sudah dibahas pada bagian sebelumnya, merupakan suatu hal yang penting juga memperhatikan studi-studi mengenai persoalan pemberdayaan yang sudah dilakukan sebelumnya. Dengan kata lain, konsep pemberdayaan yang sudah diulas diatas akan dilihat penerapannya melalui studi-studi yang pernah dilakukan. Hal tersebut bertujuan meletakkan bagaimana posisi penelitian ini dalam membahas persoalan pemberdayaan di tengah banyak studi yang pernah dilakukan dalam penelitian.

¹⁰ Victor Nee., 2005. *"The new Institutionalisms In Economics and Sociology. 2nd Edition*. Diedit oleh Neil J. Smelser dan Richard Swedberg. Princeton : Princeton university Press.

¹¹ Foucault, Michel (1977). 'Intellectuals and Power' in *Language counter-memory, practice : selected essays and interviews* (eds), by Foucault. Ithaca Cornell University Press.

I.2. Tinjauan Pustaka

Tidaklah sulit bagi penulis untuk mencari tulisan-tulisan yang membantu penulis dalam mempertajam kerangka pemikiran dan juga memberikan sebuah posisi penulisan yang lebih baik bagi penulis. Dalam tulisan-tulisan yang penulis lihat sebelumnya kebanyakan memang membahas tinjauan kredit mikro pada satu sisi ekonomi saja atau sosial saja. Belum banyak tulisan yang membahas dua sisi ini dalam satu tulisan sekaligus. Namun penulis mencoba memberikan sebuah analisa sosiologi ekonomi dengan menggunakan kerangka pemberdayaan perempuan melalui mikro kredit. Meskipun begitu, penulis mendapatkan cara-cara analisa komparasi seperti yang dilakukan dalam salah satu tulisan yang melihat sejauh mana adaptasi dan adopsi nilai grameen bank pada lembaga keuangan di Indonesia. Penulis juga melakukan analisa lebih jauh melalui pengelolaan lembaga keuangan ini dimana penulis melihat pengelolaan lembaga keuangan yang baik akan membuat pemberdayaan terhadap perempuan lebih bisa dilakukan dengan baik. Perbedaan penulis dengan studi-studi yang lain terletak pada pembahasan penulis mengenai pemberdayaan perempuan yang menggunakan mekanisme modal sosial secara sosiologis, studi yang dilakukan penulis bertujuan untuk memberikan gambaran secara deskriptif sebagai pengetahuan terhadap pemberdayaan perempuan melalui kredit mikro. Penulis juga tidak mengaitkan pembahasan mengenai relasi negara dengan pemberdaya seperti yang dilakukan dalam salah satu tulisan sebelumnya, sehingga penulis bisa memfokuskan analisa pada proses pemberdayaan yang terjadi pada lembaga keuangan melalui kredit mikro.

Judul dan penulis	Latar belakang	Metode	Hasil	Perbedaan dengan penelitian
<p>Skripsi “penerapan program grameen bank dalam program <i>kegiatan mikro</i>” oleh Irni Nurul Rahmiati</p>	<p>Latar belakang kemiskinan merupakan masalah yang selalu hadir di tengah-tengah masyarakat khususnya Negara berkembang. Salah satu upaya yang dilakukan adalah melalui usaha mikro yang dipilih karena potensinya untuk menciptakan lapangan kerja dengan biaya rendah dan dapat meningkatkan pendapatan penduduk miskin. Salah satu usaha kredit yang telah dilakukan dan berhasil adalah penerapan program Grameen Bank di Bangladesh. Grameen Bank merupakan suatu bentuk perkreditan yang khusus dirancang untuk memenuhi kebutuhan kredit bagi orang-orang yang miskin agar mereka dapat membentuk permodalan dan menjalankan kegiatan dalam usaha untuk</p>	<p>Penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai penerapan program grameen bank dalam pelaksanaan program <i>kegiatan mikro</i> yang dilakukan oleh lembaga YPM dan juga menjelaskan faktor-faktor yang mendukung dan menghambat penerapan program grameen bank dalam pelaksanaan program <i>kegiatan mikro</i>. Oleh sebab itu maka pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif melalui data-data yang dikumpulkan .data yang dikumpulkan</p>	<p>Hasil dari tulisan ini diantaranya penerapan program grameenbank bisa dilihat dari prinsip-prinsip pinjaman program <i>kegiatan mikro</i> diantaranya adalah syarat-dan tata cara peminjaman yang menerapkan sebagian konsep-konsep grameen bank diantaranya adalah prinsip peminjaman (1) pinjaman kredit diberikan tanpa jaminan dan penjamin (2) calon anggota dikenakan biaya administrasi (3) pinjaman kredit kepada anggota yang meninggal dunia pertanggungjawabannya diambil dari DTR (dana tanggung renteng) setelah sebelumnya disahkan kepada keluarga anggota yang bersangkutan. Sedangkan syarat pinjaman kredit diantaranya (1) keanggotaannya ditujukan bagi kaum perempuan dan laki-laki miskin dipertkotaan (3) calon anggota harus tinggal menetap dan (4) anggota harus sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan. Tata cara peminjaman dalam program <i>kegiatan mikro</i> terdiri dari 9 hal yakni : calon anggota mengajukan diri menjadi anggota, (2) memenuhi persyaratan administrasi (3) kredit diberikan setelah calon anggota mengikuti kegiatan sosialisasi dan pelatihan (4) pinjaman diberikan secara Perorangan dan harus tergabung dalam</p>	<p>perbedaannya dengan tulisan yang akan dilakukan adalah dalam hal kerangka berfikir dimana, dalam hal ini penulis akan menggunakan kerangka pemberdayaan secara sosiologis untuk menganalisa pemberdayaan perempuan, bukan hanya penerapan program grameen bank seperti yang dilakukan dalam penelitian ini. Penulis juga akan memberikan gambaran secara rinci mengenai proses pemberdayaan perempuan lewat program <i>kegiatan mikro</i> yang dilakukan oleh grameen bank. Sehingga akan</p>

Judul dan penulis	Latar belakang	Metode	Hasil	Perbedaan dengan penelitian
	<p>memperoleh penghasilan. Grameen Bank di Bangladesh dilaksanakan oleh suatu bank perkreditan dan anggotanya merupakan kaum wanita miskin di wilayah pedesaan, sedangkan program <i>kredit mikro</i> oleh lembaga YPM kesuma multiguna dilaksanakan oleh suatu lembaga swadaya masyarakat dan anggotanya merupakan kaum wanita dan kaum laki-laki miskin di wilayah perkotaan.</p>	<p>melalui data sekunder melalui wawancara dengan informan penelitian dan data primer melalui studi dokumentasi dan kepustakaan.</p>	<p>kelompok (satu kelompok jumlah anggotanya berkisar 10-20 orang dan masih dalam satu wilayah rw, (5) pemberian kredit dilakukan secara serempak kepada seluruh anggota ataupun ketua kelompok pada saat yang bersamaan (6) angsuran kredit dibayarkan setiap bulan (7) adanya pertemuan yang diadakan sekali setiap bulan (pertemuan bulanan) dan ditujukan untuk ketua kelompok (8) pembayaran angsuran dilakukan dimana staf lembaga yang mendatangi rumah anggota, bukannya anggota yang mengantarkan ke lembaga dan (9) anggota tidak diperbolehkan membayar angsuran secara double kecuali dengan alasan yang sangat mendesak atau darurat. Dalam tahap pelaksanaan program grameen bank tidak terdapat tahap persiapan program namun kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan dalam tahap persiapan ini sama dengan kegiatan dalam tahap pelaksanaan program grameen bank yang merupakan kegiatan persiapan program. dalam grameen bank menggunakan survey wilayah sedangkan pada program <i>kredit mikro</i> ini menggunakan sosial mapping, pembentukan institusi dan <i>need assessment</i>. sosial mapping dilakukan dengan penelitian terhadap suatu wilayah secara keseluruhan untuk mengetahui wilayah</p>	<p>mendapatkan gambaran secara jelas mengenai esensi pemberdayaan perempuan yang dilakukan oleh lembaga keuangan mikro.</p>

Judul dan penulis	Latar belakang	Metode	Hasil	Perbedaan dengan penelitian
			<p>mana saja yang akan menjadi sasaran program pemberdayaan masyarakat ini.setelah itu pembentukan institusi merupakan permintaan dari YPM kesuma agar dalam satu wilayah rw terdapat suatu perkumpulan masyarakat sebagai sarana untuk menampung aspirasi masyarakat dan juga untuk membantu pihak rw setempat dalam mengurus hal-hal di masyarakat dengan menyentuh masyarakat secara langsung, sedangkan kegiatan need assessment dilakukan untuk mengkoordinasikan rencana kerja seluruh kegiatan dilapangan.hal ini dilakukan untuk mensinkronisasikan antara kebutuhan dengan pendukung. Dalam program grameen bank terdapat kegiatan pertemuan umum/sosialisasi, uji kelayakan, pra LWK (pembentukan kelompok),LWK, dan minggon.sedangkan dalam program <i> kredit mikro </i> ini kegiatan yang dilakukan antara lain survey calon anggota,seleksi calon anggota,sosialisasi program kepada calon anggota,pembentukan kelompok,pengumpulan data calon anggota,pengguliran dana dan pembayaran angsuran pinjaman.Program <i> kredit mikro </i> yang dijalankan memang mengadopsi pada program grameenbank di Bangladesh.beberapa karakteristik</p>	

Judul dan penulis	Latar belakang	Metode	Hasil	Perbedaan dengan penelitian
			<p>grameen bank diterapkan dalam program ini tapi tidak secara keseluruhan. dikarenakan adanya penyesuaian oleh lembaga YPM kesuma pasar minggu .Factor-faktor yang mendukung terlaksananya program kredit yang mengadopsi sistem grameen bank ini diantaranya (1) komitmen yang kuat dari staf lembaga YPM kesuma multiguna pasar minggu (2) kemampuan staf lembaga YPM kesuma multiguna pasar minggu yang memiliki kemampuan dan keterampilan teknis yang baik dibidangnya. sedangkan hal yang menghambat terlaksananya program kredit itu diantaranya adalah (1) keberadaan kelompok yang kurang dimanfaatkan secara optimal (2) jumlah anggota kelompok terlalu besar (3) komitmen yang kurang kuat dari anggota program <i>kredit mikro</i></p>	
<p>Penelitian ‘Credit Union Pancur Kasih di Kalimantan Barat’ oleh</p>	<p>Perkembangan lembaga keuangan mikro di Indonesia dikenal paling dinamis dibandingkan perkembangan lembaga yang sama di Negara lainnya (rosengard et.al 2007) .Berbeda dengan di Bangladesh perkembangan lembaga keuangan di</p>	<p>Penelitian ini dilakukan dengan metode kualitatif dan dengan melihat objek Credit Union Pancur Kasih (CUPK) Kalimantan Barat merupakan salah satu LKM di Indonesia ,dikelola oleh LSM,</p>	<p>Konsep utama yang digunakan dalam penelitian ini adalah modal sosial ,hubungan sosial antar individu, membentuk jaringan sosial dan norma sosial saling mempercayai (norm of trust) untuk mencapai tujuan sosial dan ekonomi (Robert Putnam ,2005) .investasi Modal sosial dapat dilakukan pada tingkat makro (masyarakat luas melalui pembentukan solidaritas sosial) meso (antar organisasi dan lembaga) dan mikro (organisasi</p>	<p>Perbedaan penulis dengan penelitian ini adalah penulis akan lebih melihat pada pengelolaan lembaga keuangan tersebut dibandingkan dengan mengevaluasi kredit. Selain itu, tulisan yang akan dibuat juga</p>

Judul dan penulis	Latar belakang	Metode	Hasil	Perbedaan dengan penelitian
Rochman Achwan	Indonesia ditandai dengan perkembangan teknologi keuangan (syariah,tanggung renteng,koperasi,replikasi grameen, dan konvensional) dan pola pengelolaan(oleh pemerintah ,LSM dan swasta)keberagaman ini menarik perhatian akademisi,pendonor dan pembuat kebijakan public	telah menunjukkan perkembangan pesat selama 2 dasawarsa terakhir .bersama dengan 5 LKM lain .CUPK Kalimantan Barat diambil menjadi objek penelitian.tujuan penelitian ini adalah pertama mengidentifikasi factor-faktor yang mempengaruhi kinerja lembaga LKM dan dampaknya pada kondisi sosial ekonomi rumah tangga masyarakat setempat.kedua,memberikan rekomendasi secara khusus,kepada pengurus CUPK dan secara umum kepada perumus kebijakan public dalam mendorong perkembangan LKM di	dengan kapasitas teknis dan strategis tertentu) suatu masyarakat dikatakan memiliki modal sosial jika terdapat keseimbangan perkembangan anatara bonding (ikatan kelompok masyarakat karena kesamaan etnis atau tingkat sosial ekonomi) bridging (ikatan kelompok masyarakat karena ketidak samaan etnis atau tingkat sosial ekonomi) dan linking (kepemimpinan mendorong perkembangan bridging (stretzer,2002). Suatu masyarakat yang ditandai oleh tumbuhnya bonding tanpa diikuti bridging akan melahirkan pengerasan identitas kelompok sosial .pengerasan identitas ini dapat terjadi di tingkat organisasi keuangan mikro dan tingkat masyarakat luas.model semacam ini merupakan lahan subur terjadinya ketegangan sosial antarkelompok atau etnik.sebaliknya tumbuhnya bridging tanpa diikuti oleh bonding akan melahirkan kelompok elitis yang idakmemiliki akar sosial di masyarakat .lewat undang-undang ataukebijakan,Negara,LSM, atau swasta memainkan peranan penting sebagai linking untuk menyeimbangkan perkembangan kedua dimensi modal sosial tersebut.Penelitian ini mengembangkan tesis berbeda dengan grameen bank di Bangladesh dan BRI unit desa di	akan membahas lebih dalam pada esensi pemberdayaan perempuan yang dilakukan oleh lembaga keuangan mikro yang menjalankan sistem grameen bank. sehingga hal ini akan memberikan lebih banyak masukan terhadap deskripsi model adopsi grameen bank dalam usahanya memberdayakan perempuan yang bisa dilakukan di Indonesia.

Judul dan penulis	Latar belakang	Metode	Hasil	Perbedaan dengan penelitian
		Indonesia	Indonesia. ¹² keberhasilan CUPK di kalbar dipengaruhi oleh pertama, pembentukan modal sosial pada tingkat makro pembentukan jenis modal sosial ini di lakukan oleh LSM yang berada di bawah naungan Yayasan Karya Sosial Pancur KASih (YKSPK) dengan tujuan membangkitkan solidaritas sosial dan harga diri etnis dayak. elemen etnisitas ini tetap melekat dan mendorong perluasan jangkauan operasi CUPK mulai dari desa, kecamatan, kabupaten ,hingga antar propinsi. namun elemen etnisitas ini pula yang mungkin akan menghambat keterlibatan etnik lain dalam perkembangan dan pengelolaan CUPK. kedua, pembentukan modal sosial meso, dapat mendorong perkembangan LKM in imelalui pengembangan jejaring sosial dengan lembaga keuangan lain. ketiga, elemen modal sosial mikro seperti penegakan norma dan control sosial dalam manajemen akan semakin memainkan	

¹² Keberhasilan grameen bank di Bangladesh dipengaruhi oleh modal sosial mikro ditandai oleh (kekhasan pengelolaan organisasi yang dikembangkannya) .kekhasan tersebut antara lain adalah (i) tingkat otonomi yang relatif tinggi yang dimiliki oleh elemen organisasi paling bawah (center). (ii) pemantauan terus menerus oleh staf bank terhadap peminjam dan (iii) disiplin menghadiri pertemuan mingguan oleh kelompok peminjam .(*The secret of success grameenbank experience in Bangladesh jurnal of labour in management development vol 2 #1*) sedangkan keberhasilan BRI unit desa di Indoneisa antara lain karena dipengaruhi oleh (i) perubahan orientasi tujuan organisasi dari sebelumnya bertujuan pada subsidi menjadi maksimasi profit (ii) perubahan segemen pasar dan (iii) otonomi keuangan (*Yaron, Jacob et al, 1998, promoting efficient rural financial intermeditation. the world bank observer 13,2*)

Judul dan penulis	Latar belakang	Metode	Hasil	Perbedaan dengan penelitian
			<p>peranan penting dalam perkembangan CUPKmendatang.keempat,kehadiran CUPK di kalbar telah membawa dampak positif kepada anggotanya dan masyarakat luas.namun dampak positif ini dapat menimbulkan 2 sisi yang bertentangan pertama credit union dapat berfungsi menjadi medium dalam pembangunan perdamaian dan sisi yang kedua medium pengerasan sosial antar etnik.</p>	
<p>Penelitian mengenai “pemberdayaan usaha kecil melalui program grameen bank” oleh Mahmud Thoha</p>	<p>Latar belakang penelitian ini adalah ingin mengetahui efektivitas dari program Grameen bank dalam usaha pemberdayaan usaha kecil dan pengentasan kemiskinan di Indonesia.Selain itu,ia juga ingin mengetahui kendala yang dihadapi dalam pengaplikasian konsep grameen bank dan modifikasi yang dilakukan dilapangan untuk yang terahir adalah ia ingin mengetahui keunggulan dan kelemahan program grameen bank dalam pemberdayaan usaha kecil di</p>	<p>Metode yang dilakukan adalah mix methods yang menggabungkan antara penelitian kuantitatif dan kualitatif.data sekunder didapatkan melalui wawancara mendalam dengan informan untuk mendapatkan informasi mengenai penerapan grameen bank ,keunggulan dan kelemahannya,serta prospek replikasi sistem ini untuk diterapkan ke</p>	<p>Hasilnya dengan pendekatan bottom up planning,grameen bank mampu membuktikan bahwa orang-orang miskin itu layak mendapatkan kredit.masyarakat mampu menyelenggarakan dan merencanakan proyekinvestasi yang produktif berpangku pada kondisi dan kemampuan sendiri.orang-orang miskin ini juga memiliki ‘skill’ yang bermacam-macam,terutama kemampuan untuk bertahan demi kelangsungan hidup atau bekerja dengan ditemukan banyaknya usaha yang dilakukan oleh mereka..selain itu model grameen bank yang aktif mendatangi nasabah juga dilihat sebagai salah satu cara pengentasan kemiskinan yang berbeda dengan bank konvensional.persyaratan dan adminsitasi yang tidakberbelit –belit terutama dengan uji kelayakan</p>	<p>Perbedaan penelitian ini dengan penulis adalah penulis lebih melihat pada pengelolaan lembaga keuangan tersebut dibandingkan dengan mengevaluasi kredit. Selain itu, tulisan yang akan dibuat juga akan membahas mengenai pemberdayaan perempuan melalui program kredit mikro sehingga hal ini akan memberikan lebih banyak masukan terhadap</p>

Judul dan penulis	Latar belakang	Metode	Hasil	Perbedaan dengan penelitian
	Indonesia .	lingkup ekonomi yang lebih besar.sedangkan data primer melalukuesioner yang didapatkan dari para nasabah yayasan mitra karya dan kukesra untuk mengetahui efektivitas model grameen bank dan model kukesra dalam menanggulangi kemiskinan.	bisa membuat grameen bank menjangkau masyarakat kecil lebih banyak .dengan adanya kekuatan kelompok sebagai ‘sangsi’ ‘wanprestasi’ grameen bank dianggap lebih bisa mengantisipasi kredit macet didalam kelompok.ketidaksuksesan grameen bank biasanya dipengaruhi dari kekurang pahaman dari petugas lapangan grameenbank tentang segala seluk beluk grameen bank,mekanisme kerja dan segala rambu yang harus dipenuhi.selainitu semangat juang dari orang-orang miskin itu sendiri akan mempengaruhi penggunaan kredit dari grameen bank,sehinga monitoring kredit dan pendampingan perlu dilakukan.	deskripsi model adopsi grameen bank yang bisa dilakukan di Indonesia.juga dalam pengetahuan mengenai pemberdayaan perempuan melalui kredit mikro
Disertasi “kekerasan Simbolik dan reproduksi pemberdayaan	Studi ini menganalisis bagaimana proses pemberdayaan masyarakat miskin perkotaan yang mengalami mekanisme kekerasan simbolik. Kekerasan simbolik digunakan sebagai upaya menanamkan pemahaman atau kepentingan-kepentingan tertentu dengan	Studi ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode-metode : observasi partisipasi , wawancara mendalam,FGD, dokumentasi , dan data sekunder. Penelitian dilakukan selama kurang lebih 2 tahun	Temuan dalam studi ini adalah munculnya ‘kelompok tanggung’ sebagai hasil ‘lain’ dari proses pemberdayaan yang telah dilaksanakan oleh ketiga LSM. Suatu kelompok ‘baru’ dari warga binaan yang berhasil menikmati pemberdayaan namun belum berdaya sepenuhnya,masih bergantung pada pemberdaya dan memiliki peran penting sebagai ‘jembatan’ antara pemberdaya dan warga yang akan dibina. Posisi menjadi tanggung karena tanggung untuk bisa maju dan tanggung	Perbedaan penulis dengan studi ini terletak pada pembahasan penulis mengenai pemberdayaan perempuan yang menggunakan mekanisme modal sosial secara sosiologis, studi yang dilakukan penulis bertujuan untuk

Judul dan penulis	Latar belakang	Metode	Hasil	Perbedaan dengan penelitian
masyarakat” Oleh Aji Eka Qamara Yulianthy Dewi Hakim	mengatasnamakan peningkatan kesejahteraan masyarakat. Studi ini bertujuan untuk menganalisis proses interaksi dalam kerangka pemberdayaan, mekanisme kekerasan simbolik yang berlangsung dan perjuangan simbolik para aktor yang terlibat dalam proses pemberdayaan.	dengan pemilihan lokasi secara bertahap pada LSM asih di cengkareng, LSM asih di Kutai Kartanegara dan LSM Asuh di cibinong.	untuk dikatakan telah maju. Ketiga kelompok tanggung tersebut memiliki persamaan dan perbedaan baik secara individu, relasi sosial, waktu dan lingkungan yang membentuknya. Dialektika Negara, LSM dan masyarakat, dialektika kepentingan pemberdaya dan peningkatan <i>capital</i> warga binaan, dan dialektika global dan lokal bukanlah diamati sebagai siapa atau mana yang lebih berkuasa atau dominan. Dialektika-dialektika tersebut justru menciptakan suatu re(produksi) sosial yang terus berproses. Walaupun didalamnya ada upaya penghimpunan habitus kolektif atau dominasi atau kepentingan melalui mekanisme kekerasan simbolik para aktor didalamnya. Terlepas dari menjadi kelompok dominan atau kelompok terdominasi, perjuangan simbolik menjadi kekuatan bertahannya dialektika tersebut.	memberikan gambaran secara deskriptif sebagai pengetahuan terhadap pemberdayaan perempuan melalui kredit mikro. Penulis juga tidak mengaitkan pembahasan mengenai relasi Negara dengan pemberdaya seperti yang dilakukan dalam tulisan ini, karena penulis memfokuskan analisa pada proses pemberdayaan yang terjadi.

BAB III METODE PENELITIAN

III.1 Pendekatan Penelitian

Penelitian harus memiliki suatu metode yang memiliki landasan filosofis yang jelas sehingga dapat digolongkan sebuah penelitian ilmiah. Hal ini akan menjadi dasar dari penelitian ini sebagai cara atau jalan menuju pemahaman dari hal yang dijadikan sebuah objek studi. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Metode kualitatif merupakan metode yang memiliki alur berfikir yang dapat melompat-lompat dan tidak perlu sebuah pembahasan yang sistematis yang *rigorous* dan hal ini tidak dapat lepas dari pengaruh dari konteks dan kasus yang ditemukan.¹ Metode ini dianggap sesuai dengan penelitian ini untuk melihat penerapan dan alasan penerapan program kredit pada lembaga keuangan di Indonesia yang mengadopsi konsep yang sebelumnya diberlakukan di Negara lain. Hal ini tentunya harus dipahami dan diulas dengan cara berulang-ulang kesesuaiannya berdasarkan kondisi masyarakat yang ada di Indonesia.

Metode kualitatif merupakan sebuah metode yang sangat sulit didefinisikan secara tegas karena metode ini merupakan pertemuan dari banyak metodologi dan praktek penelitian.² Metode ini dimaknai seperti ini karena tidak ada kekakuan dalam penggunaannya sehingga cocok untuk berbagai macam metodologi dan praktek riset. Bukan berarti metode penelitian ini tidak dapat diartikan dalam penelitian ini, metode kualitatif digunakan untuk mengungkap makna terdalam dari informan penelitian. Hal ini berkaitan dengan ulasan mengenai alasan penerapan program kredit yang dilakukan di Indonesia berdasarkan adopsi dari konsep *Grameen Bank* di Bangladesh.

Dengan rumusan seperti ini, penelitian ini melihat pada aspek fenomenologis yang menjadi refleksi dari informan. Hal ini berkaitan dengan pandangan-pandangan dan pemikiran dari Informan yang menjadi refleksi dari

¹ Lawrence W Newman, *Sosial Research Metode Qualitative and quantitative Approach*, Boston, Allyn and Bacon: 1997 hal. 327

² Norman K Denzin dan Yvanna S Licoln, *Hand Book of Qualitative Research*, Yogyakarta, Pustaka Pelajar: 2009 hal.4

pengalaman dan dialog yang dilakukan oleh informan mengenai alasan pengadopsian program *Grameen Bank* dan penerapannya pada kredit untuk perempuan di Indonesia. Pandangan fenomenologis yang melandasi penelitian kualitatif ini berdasarkan pada gagasan fenomenologi Huserl. Dimana, Huserl sangat percaya bahwa ilmu pengetahuan muncul melalui proses eksperimental.³ Pemikiran yang menjadi sorotan utama dalam penelitian ini melihat rangkaian makna yang hadir melalui konteks dan berbagai pengalaman, atau juga dapat disebut sebagai penelitian interpretif. Selain itu, dengan melakukan studi kasus, peneliti juga menggali kesatuan atau fenomena tunggal yang dibatasi oleh waktu dan aktivitas, dalam hal ini adalah penerapan program kredit berbasis sistem *Grameen Bank* dan manajemen operasionalnya. Peneliti juga mengumpulkan informasi secara rinci dengan menggunakan berbagai prosedur pengumpulan data selama periode waktu yang lama (Meriam 1988; Yin,1989)⁴.

III.2. Jenis Penelitian

Menurut Bogdan dan Taylor sebagaimana dikutip oleh Moelong (2000 :3) metode kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Metode penelitian kualitatif ini menunjuk pada prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif, baik berupa hasil pembicaraan orang maupun tingkah laku manusia yang dapat diamati. Penelitian ini merupakan sebuah analisis penelitian deskriptif yang menggambarkan keadaan dan relasi antar kejadian, juga mengenai pemikiran. Hal ini memperlihatkan gambaran-gambaran mengenai hal tersebut. Dengan metode ini, kejadian-kejadian dan hal-hal yang berhubungan dengan fakta-fakta dapat digambarkan. Hal ini mensistematisasi untuk melihat mekanisme dari berbagai macam fakta yang diselidiki.⁵ Dalam penelitian, bahasan mengenai alasan institusi mengaplikasikan konsep *Grameen Bank*, cara pengoperasian program kredit dan manajemen operasional merupakan bentuk nyata gambaran penerapan sistem *Grameen Bank* pada lembaga keuangan

³ *Ibid* (James A. Holstein dan Jaber F. Gubrium) hal. 336

⁴ John W. Creswell. 2003. *Research Design : Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches 2ND edition*. United Kingdom : Sage Publication. hal 11.

⁵ Moh Nazir, *Metode Penelitian*, Jakarta, Ghalai Indonesia: 1999 hal.63

di Indonesia. Hal ini menjadi sebuah jalan untuk memahami gambaran konteks relasional antar individu dalam struktur dan mekanisme bekerja selain itu juga melihat lebih lanjut pemahaman dari pemberdaya terhadap konsep pemberdayaan melalui kredit mikro yang dijalankan dengan sasaran perempuan miskin.

III.3. Teknik Perkenalan Situasi

Tantangan pertama yang penulis dapatkan pada penelitian ini salah satunya adalah penulis tidak memiliki kerabat sama sekali yang tergabung didalam program pemberdayaan perempuan melalui kredit mikro. Hal ini tentu berdampak pada ketidaktahu-an penulis terhadap medan penelitian yang akan dihadapi kelak. Oleh karena itu, penulis melakukan beberapa upaya yang diharapkan dapat menjadi bekal saat akan melakukan turun lapangan. Upaya-upaya yang penulis lakukan antara lain : *pertama*, penulis mencari beberapa karya akademis yang menjadikan program pemberdayaan perempuan melalui kredit mikro sebagai subjek penelitian. Pada tahap ini penulis lebih dulu memfokuskan karya akademis yang telah dibuat oleh mahasiswa FISIP UI. Hal ini dikarenakan dengan persamaan identitas sebagai almamater FISIP UI maka akan memudahkan proses *sharing* antara penulis dengan sang alumni. Dari semua penulis yang ada penulis menemukan satu nama yang merupakan dosen Sosiologi UI. Dari tulisan yang beliau buat itulah penulis mendapatkan gambaran program pemberdayaan perempuan secara jelas dengan sudut pandang sosiologis. Setelah itu, penulis juga memfokuskan pencarian tulisan pada program pemberdayaan perempuan yang dilakukan dengan mengadopsi sistem kredit mikro *Grameen Bank*.

Penulis menemukan beberapa tulisan mengenai pembahasan tersebut juga dari tulisan Seorang dosen Sosiologi UI. Selain itu, penulis juga menemukan banyak tulisan yang membahas mengenai program pemberdayaan perempuan maupun *Grameen Bank* dari luar sosiologi khususnya Ilmu Kesejahteraan Sosial yang membahas mengenai Program Pemberdayaan perempuan ini dan *Grameen Bank* dalam kerangka pemikiran ekonomi. Dari tulisan-tulisan ini lah, penulis mendapatkan gambaran mengenai program pemberdayaan perempuan melalui

kredit mikro dan deskripsi program *Grameen Bank* itu sendiri dalam konteks masyarakat Indonesia.

Kedua, Penulis mencoba mencari tahu mengenai lembaga-lembaga keuangan mikro yang menjalankan program pemberdayaan perempuan dan mengadopsi sistem kredit *Grameen Bank*. Pencarian ini membawa penulis pada sebuah lembaga keuangan mikro yang dimiliki oleh perusahaan swasta yang cukup terkenal di Indonesia. Penulis tertarik dengan lembaga ini terutama dikarenakan pendanaan yang berasal dari pemilik perusahaan secara langsung dimana pemilik merupakan seorang aktor politik dan pengusaha terkemuka. Berbeda dengan lembaga keuangan mikro lain yang menjalankan program serupa dan biasanya berasal dari masyarakat biasa. Dalam arti, penulis melihat kemungkinan adanya perbedaan kepentingan disini dalam menjalankan program pemberdayaan tersebut. Berbekal dari data yang didapat oleh penulis mengenai lembaga keuangan mikro tersebut, penulis mencari tahu mengenai perusahaan tersebut lewat orangtua penulis yang kebetulan bergerak dalam bidang kredit mikro. Ternyata, orangtua memiliki relasi dengan pengelola lembaga keuangan tersebut dan memberikan nomor kontak kepada penulis untuk bisa berhubungan dengan beliau. Setelah itu penulis bersama orangtua mengontak beliau dan mengatur untuk pertemuan . dari pertemuan inilah, penulis mendapatkan kesempatan untuk melakukan penelitian sekaligus magang pada lembaga keuangan tersebut.

Ketiga, penulis mencoba mempelajari dan ikut serta menjalankan program dalam bentuk pekerjaan didalam beberapa departemen yang ada dalam lembaga keuangan tersebut selama kesempatan magang yang penulis dapatkan. Penulis mendapatkan kesempatan magang dalam semua departemen yang ada pada lembaga itu, sehingga penulis mendapatkan gambaran secara rinci mengenai pengaplikasian sistem kredit *Grameen Bank* dalam organisasi dan manajerial lembaga keuangan . Selain memberikan kredit mikro dalam rangka pemberdayaan perempuan, lembaga Keuangan ini juga memberikan program penyuluhan bagi para perempuan penerima kredit, bentuknya berupa penyuluhan kesehatan, materi mengenai kesehatan perempuan, santunan, dan lain-lain. Penulis juga mengikuti program-program penyuluhan ini dan berkesempatan menemui banyak

kelompok-kelompok perempuan penerima kredit yang diberikan penyuluhan. Dalam kesempatan ini penulis juga mencari tahu mengenai efek serta tanggapan dari para perempuan ini mengenai program kredit yang diberikan, juga mencari tahu tanggapan dan respon dari pihak pemerintah daerah setempat dengan adanya lembaga keuangan mikro ini. Dalam memperoleh informasi mengenai perempuan, selain lewat program penyuluhan yang diadakan oleh lembaga keuangan, penulis juga mengikuti pekerjaan kantor cabang khususnya *officer* yang bertugas untuk datang ke kumpulan-kumpulan perempuan untuk mengambil cicilan, sehingga penulis bisa mendapatkan informasi secara rinci mengenai proses interaksi antara *officer* dengan perempuan dan tanggapan dari perempuan tersebut mengenai program pemberdayaan perempuan lewat kredit mikro ini.

III.4. Lokasi dan Waktu Penelitian

Sesuai dengan tujuan penelitian yaitu mendeskripsikan penerapan program *Grameen Bank* dalam pelaksanaan program kredit mikro di Bakrie Microfinance dan juga untuk mengetahui alasan pengadopsian sistem *Grameen Bank* dalam program kredit mikro juga untuk mengetahui lebih lanjut konsep pemberdayaan perempuan yang diusung dengan mekanisme sistem *Grameen Bank* maka penelitian ini dilakukan pada lembaga keuangan mikro Bakrie Microfinance yang memiliki kantor pusat di Kuningan, Jakarta Selatan. Selain itu, beberapa data juga didapatkan penulis dari kantor cabang Bakrie Microfinance yang di datangi penulis selama melakukan penelitian diantaranya pada kantor cabang Karawang (di desa Payungsari dan Kalangsari) kantor cabang Bogor (Di desa Ciampea, Dramaga, Citereup, Bojong Gede), dan kantor cabang Tangerang (di desa Setu, Parung Panjang, Tiga Raksa).

Lokasi ini dipilih karena lembaga keuangan mikro Bakrie Microfinance merupakan lembaga keuangan yang bergerak dalam bidang pemberdayaan masyarakat dengan target utama perempuan yang menerapkan sistem kredit mikro *Grameen Bank* dalam pelaksanaan kegiatannya. Dalam melaksanakan penelitiannya, peneliti mendapatkan beberapa data yang menarik, dimana dalam menerapkan program *Grameen Bank* ini pelaksana bukanlah dari golongan masyarakat miskin itu sendiri. Hal ini berarti pelaksanaan program dalam hal

manajerial tidak sama dengan yang ada pada *Grameen Bank* di bangladesh dimana pelaksana program manajerial disana merupakan orang-orang yang berasal dari status sosial yang sama. Selain itu dengan posisi lembaga keuangan yang berada dibawah naungan Yayasan Bakrie Untuk Negeri , maka sebagian besar pengambil keputusan dari lembaga keuangan ini merupakan aktor-aktor yang biasa bekerja didalam korporat besar, sedangkan mereka yang biasa menjalankan lembaga keuangan mikro, merupakan orang-orang yang terlebih dulu mengerjakan program kredit berbasis *Grameen Bank* pada lembaga keuangan lain yang ditempatkan pada posisi pelaksana. Sehingga dinamika pengambilan keputusan dan manajerial dalam pelaksanaan program kredit ini menjadi menarik untuk dilihat. Selain itu, dengan adanya kantor pusat yang berada di wilayah perkotaan dan kantor cabang yang berada pada tiap-tiap wilayah dimana terdapat penerima kredit menjadi hal yang juga menarik untuk dilihat karena masih banyak terjadi kesenjangan informasi dalam dinamika lembaga keuangan mikro yang berjiwa koporat ini.

Secara keseluruhan penelitian ini dilaksanakan dalam jangka waktu Juli-Oktober . Terhitung dari tanggal 1 Juli 2011 sampai Akhir Oktober 2011 selama kurang lebih 4 bulan.

III. 5. Data dan Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penitian ini adalah data primer dan sekunder dimana data primer berupa wawancara mendalam dengan beberapa informan untuk memperoleh makna dari konsep pemberdayaan yang dimaksud dalam program kredit yang dijalankan dan mengadopsi sistem *Grameen Bank*. Selain itu wawancara mendalam juga digunakan untuk melihat alasan pengaplikasian sistem operasional kredit yang berbasis *Grameen Bank*. Wawancara mendalam dilakukan sebagai salah satu cara pengumpulan data dalam paradigma interpretif. Selain itu sumber data selanjutnya adalah data sekunder yang berasal dari dokumen lembaga keuangan mengenai pola operasionalisasi sistem *Grameen Bank* yang diterapkan , sistem manajerial dan buku-buku , jurnal ilmiah serta penelitan tentang penerapan sistem grameenbank di Indonesia. Pengambilan data sekunder juga dilakukan lewat internet . Data sekunder

diperlukan, Khususnya tentang pemberdayaan perempuan didalam penerapan *Grameen Bank* tersebut dan pemikiran-pemikiran yang menyebabkan munculnya dan diaplikasikannya sistem *Grameen Bank* di Indonesia . Dalam studi mengenai analisis kasus analisis utama dilekatkan pada wawancara-wawancara yang dilakukan dengan para informan. Maka data sekunder yang didapatkan merupakan data penunjang dari data-data primer yang dikumpulkan.

III.6. Tehnik Pemilihan Informan

Informan penelitian adalah orang –orang yang berada dalam objek penelitian yang akan digunakan untuk dapat memberikan informasi yang berkaitan dengan penelitian . menurut Moelong (2000 :165) sampling dalam penelitian kualitatif adalah untuk menjaring sebanyak mungkin informasi dari berbagai macam sumber dan konstruksinya. Jadi tujuannya adalah untuk merinci kekhususan yang ada ke dalam ramuan konteks yang unik. Selain daripada itu, sampling juga dimaksudkan untuk menggali informasi yang akan menjadi dasar rancangan dan teori yang muncul. Oleh sebab itu pada penelitian kualitatif penentuan informan sebagai sasaran penelitian berdasarkan teknik penarikan sampel secara tak acak (*non-probability sampling*) dengan tujuan tertentu sesuai dengan kepentingan penelitian (*purposive sampling*).

Untuk menetapkan jumlah informan, digunakan teknik *purposive sampling* yaitu informan dipilih sesuai dengan tujuan penelitian yang telah ditetapkan sebelumnya. Dengan teknik ini, sumber informasi atau informan dipilih berdasarkan kriteria informatif, informasi subjektif berdasarkan pemikiran yang rasional dan pendapat orang yang ahli, serta penyelidikan suatu kasus secara mendalam (Neuman, 2000;198). Informasi yang diperoleh diharapkan mampu memberikan gambaran mengenai program kredit bagi perempuan yang mengadopsi sistem *Grameen Bank* sebagai suatu cara pemberdayaan perempuan .

Kriteria pemilihan informan yang dilakukan penulis yakni :

- a. Koordinator lembaga yakni Direktur Utama dan *vice president* dari seluruh divisi yang ada, dari mereka diharapkan dapat diperoleh informasi mengenai penerapan program *Grameen Bank* serta faktor-faktor apa saja yang mendukung dan menghambat penerapan program tersebut.

- b. Staf lembaga yakni mereka yang bekerja pada masing-masing departemen, dari staf lembaga tersebut diharapkan peneliti dapat mengetahui proses penerapan program *Grameen Bank* serta faktor-faktor apa saja yang mendukung dan menghambat program *Grameen Bank* di lapangan. Untuk staff lembaga dipilih mereka yang terlibat dalam program sejak awal.
- c. Anggota program kredit mikro (anggota kelompok dan ketua kelompok yang terlibat dari awal program berjalan) . Dari mereka diharapkan diperoleh informasi mengenai bagaimana mekanisme dalam setiap tahapan pelaksanaan program serta keikutsertaan mereka dalam setiap tahapannya. Anggota yang dipilih adalah anggota yang terlibat sejak program diterapkan sampai dengan saat penelitian dilakukan. Anggota juga diutamakan mereka yang dapat bekerjasama, dan mampu memberikan jawaban atas pertanyaan yang diberikan berkaitan dengan tujuan penelitian

Penulis dalam tulisan ini memfokuskan penelitian untuk mencari tahu informasi mengenai pemberdayaan perempuan dalam pelaksanaan program kredit mikro di lembaga keuangan Bakrie Microfinance . Selanjutnya, penulis juga ingin mengetahui penerapan program *Grameen Bank* dalam pelaksanaan program kredit mikro yang dilakukan oleh lembaga keuangan Bakrie Microfinance untuk menganalisa nilai-nilai atau prinsip-prinsip *Grameen Bank* yang diadopsi dan diaplikasi lembaga keuangan . Selain itu penulis juga memerlukan informasi mengenai lembaga dan institusi lain yang berhubungan dengan lembaga keuangan yang penulis jadikan objek untuk mengetahui nilai-nilai lain dari luar lembaga yang mempengaruhi lembaga dalam menjalankan program pemberdayaan perempuan lewat kredit mikro. Penulis juga mencari tahu informasi mengenai Faktor-faktor yang mendukung dan menghambat penerapan program kredit yang dilaksanakan oleh lembaga keuangan Bakrie Microfinance agar bisa mengetahui tingkat kegagalan dan keberhasilan lembaga keuangan dalam konteks Indonesia. Penulis juga perlu mengetahui penerapan sistem *Grameen Bank* dalam pelaksanaan program kredit mikro untuk mengetahui sejauh mana prinsip-prinsip dan nilai-nilai *Grameen Bank* bisa diadopsi dan didaptasi oleh lembaga keuangan.

Yang menjadi informan dalam penelitian ini adalah orang-orang yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung dalam lembaga keuangan mikro Bakrie Microfinance ini . Informasi dan informan yang dicari dalam penelitian ini dapat digambarkan dalam tabel *theoretical sampling* berikut ini :

Tabel Theoretical Sampling

No	Informasi yang dicari	Informan	Jumlah
1	Penerapan program <i>Grameen Bank</i> dalam pelaksanaan program <i>kredit mikro</i> yang dilakukan oleh lembaga keuangan Bakrie <i>Microfinance</i>	koordinator lembaga	3
2	Lembaga keuangan atau institusi lain yang berhubungan dan berperan dalam penerapan program <i>kredit mikro</i> di lembaga keuangan Bakrie <i>Microfinance</i>	<i>Vice president</i>	4
3	Faktor-faktor yang mendukung dan menghambat penerapan program kredit yang dilaksanakan oleh lembaga keuangan Bakrie <i>Microfinance</i>	Staff lembaga	5
4	<i>Grameen Bank</i> dalam pelaksanaan program kredit mikro	Anggota program (ketua dan anggota kelompok)	8
5	Pemberdayaan perempuan dalam pelaksanaan program kredit mikro di lembaga keuangan Bakrie <i>Microfinance</i>	Koordinator lembaga dan Anggota program	3

III.7. Tehnik Pengumpulan Data

Dalam pelaksanaan penelitian ini maka teknik pengumpulan data yang digunakan adalah :

a. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu . Percakapan itu dilakukan oleh dua belah pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu (Moelong, 2006 : 135). Peneliti melakukan wawancara langsung dengan mengajukan pertanyaan kepada informan dengan tujuan untuk menggali dan mendapatkan informasi mengenai penerapan program *Grameen Bank* dalam pelaksanaan Kredit mikro di lembaga keuangan Bakrie Microfinance.

Bentuk wawancara yang digunakan adalah wawancara mendalam (*in depth interview*) yang berpedoman pada daftar pertanyaan yang disusun. Wawancara dilakukan dengan mempergunakan pedoman wawancara yang bersifat umum (semi terstruktur) , kemudian dikembangkan menjadi pertanyaan-pertanyaan yang khusus dan lebih mendalam lagi untuk mendapatkan informasi yang akurat dan juga sesuai dengan keadaan atau situasi pada saat pengumpulan data dilapangan.

b. Studi dokumentasi atau studi kepustakaan

Studi dokumentasi atau studi kepustakaan yaitu merupakan tehnik pengumpulan data yang tidak langsung ditujukan kepada subjek penelitian (Suhartono, 1995: 70) . Tehnik pengumpulan data ini dilakukan dengan mempelajari sumber-sumber tertulis seperti buku-buku ilmiah, arsip, literatur , tulisan, dokumentasi , dan hasil penelitian program *Grameen Bank* dengan maksud memperoleh teori dan pengetahuan yang dapat menunjang penulisan. Juga memperoleh informasi-informasi tambahan mengenai program kredit mikro dengan tujuan memberdayakan perempuan . Arsip-arsip dalam lembaga keuangan digunakan untuk menganalisa lebih jauh kondisi riil yang terjadi pada lembaga

keuangan yang menjalankan program kredit mikro untuk pemberdayaan perempuan.

c. Partisipatif

Dalam melakukan penelitian ini, penulis juga berpartisipasi dalam mengerjakan pekerjaan yang ada di objek penelitian. Penulis mendapat kesempatan untuk melakukan penelitian sekaligus mengerjakan pekerjaan yang juga dilakukan oleh petugas lapangan dan juga petugas administratif dalam lembaga keuangan ini selama kurang lebih 4 bulan . Pada saat pertama kali mengajukan surat izin untuk melakukan penelitian, penulis berkesempatan bertemu langsung dengan pengelola lembaga . sebagaimana telah dijelaskan pada tehnik perkenalan situasi, pengelola lembaga keuangan memiliki relasi dengan orangtua penulis. Setelah itu penulis menunggu selama beberapa minggu untuk mendapatkan kepastian mengenai penerimaan riset di lembaga tersebut. Penulis akhirnya dipanggil untuk bertemu dengan perwakilan dari *Human Resource Development* , pada saat itu penulis dan pihak lembaga mengatur waktu untuk dapat bekerja dan melakukan riset pada semua departemen yang ada pada lembaga tersebut. Penulis mendapatkan kesempatan pertama untuk bekerja dan melakukan pencarian data pada departemen *Business Development*. Penulis melakukan pekerjaan yang biasa dikerjakan oleh divisi-divisi yang berada di bawahnya yakni *General affairs* dan *Expantions* Setelah 2 (dua) minggu pada divisi tersebut penulis lalu melakukan pekerjaan dan pencarian data pada departemen selanjutnya yakni *Human Resources Development* Pada saat tersebut, penulis mencoba membantu melakukan persiapan training, *interview* pegawai sampai mempersiapkan kelengkapan administratif pegawai . Departemen ketiga yang penulis masuki adalah *Operation* . Pada departemen ini, penulis melakukan analisa antara *Standard Operation Procedure* yang dimiliki departemen tersebut dengan tahapan-tahapan yang dilakukan secara riil. Penulis juga ikut serta dalam tahapan-tahapan kegiatan yang dilakukan oleh departemen tersebut. Departemen terakhir yang penulis masuki adalah *Finance* . Dari departemen ini, penulis melakukan beberapa pekerjaan administratif keuangan dan mendapat informasi mengenai pendanaan dan proses keuangan pada lembaga tersebut. Selain dari keempat departemen yang penulis masuki, penulis juga melakukan beberapa

kegiatan penyuluhan sebagaimana agenda yang dilakukan sebagai program pemberdayaan perempuan oleh lembaga keuangan. Penyuluhan tersebut bekerjasama dengan instansi-instansi pemerintah yang juga memiliki misi untuk memberdayakan perempuan .

III.8. Tehnik Analisa Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan , dan bahan-bahan lain , sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain (Sugiyono, 2005 : 88) . Penelitian dengan data kualitatif menghasilkan data kualitatif dengan bentuk teks, kata–kata yang ditulis, frase, atau simbol yang digambar atau yang ditampilkan orang, tindakan , dan kejadian dalam kehidupan sosial.

Menurut Moelong (2000 : 190) proses analisis data-data hasil penelitian tersebut dimulai dengan menelaah seluruh data yang diperoleh dari berbagai sumber atau informasi. Data yang telah dikumpul melalui wawancara kemudian dianalisa menggunakan analisa data kualitatif. Setiap data yang diperoleh dianalisis dan ditafsirkan untuk mengetahui maksud serta maknanya dan kemudian dihubungkan dengan masalah penelitian. Data yang terkumpul disajikan dalam bentuk kutipan-kutipan langsung dan narasi dari hasil wawancara dengan informan.

Proses analisa data-data hasil penelitian tentang penerapan program *Grameen Bank* dalam pelaksanaan program *kredit mikro* di lembaga keuangan Bakrie Microfinance ini dimulai dengan menelaah seluruh data yang diperoleh melalui berbagai sumber data baik sumber data primer dan sumber data sekunder. Data yang diperoleh melalui wawancara mendalam dengan informan juga dianalisa dengan menggunakan analisa data kualitatif, dimana setiap hasil wawancara tersebut dianalisis dan ditafsirkan untuk mengetahui maksud serta makna dari informan yang berkaitan dengan penelitian.

III.9. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari enam (6) bab yang saling berkaitan dan mendukung proses penelitian dan untuk memperkuat dalam menganalisa hasil penelitian itu :

Bab I pendahuluan . bab ini memuat tentang latar belakang permasalahan, permasalahan penelitian, tujuan penelitian ,dan signifikansi penelitian secara praktis dan akademis.

Bab II kerangka pemikiran . bab ini memuat kerangka teori yang bertujuan untuk memperluas wawasan peneliti sebelum turun ke lapangan dan kerangka teori ini berfungsi sebagai alat analisis terhadap hasil penelitian. Kerangka pemikiran yang digunakan meliputi teori-teori dan konsep yang berkaitan dengan pemberdayaan perempuan dalam program kredit yang diadopsi dari program *Grameen Bank* . Selain itu penulis juga melihat beberapa penelitian-penelitian atau karya akademis sebagai tinjauan mengenai program *Grameen Bank* dan tinjauan mengenai program kredit mikro .

Bab III. metodologi. bab ini memuat tentang metode peneliti dalam melaksanakan penelitiannya . meliputi pendekatan penelitian, jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian, data dan sumber data, tehnik pemilihan informan, rencana pengumpulan data, rencana analisis data, sistematika penulisan dan keterbatasan penelitian.

Bab IV deskripsi program. bab ini membahas tentang gambaran umum program, gambaran umum lembaga serta menggambarkan umum lokasi penelitian. Program yang dilaksanakan adalah program kredit mikro dengan menerapkan program *Grameen Bank* , lembaga pelaksana program adalah lembaga keuangan Bakrie Microfinance dan lokasi penelitian adalah di kantor pusat Bakrie Microfinance di Kuningan, Jakarta Selatan, dan kantor cabang di karawang (di desa Payungsari dan Kalangsari) kantor cabang Bogor (di desa Ciampea, Dramaga, Citereup, Bojong Gede) kantor cabang Tangerang (di desa Setu, Parung Panjang , Tiga Raksa) . Pada bab ini juga digambarkan hasil

penelitian dari berbagai informasi atau data yang didapatkan dari lokasi penelitian baik data tertulis maupun hasil wawancara.

Bab V. analisis. pada bab ini akan dijabarkan mengenai analisis hasil penelitian terhadap data yang diperoleh dari lapangan disesuaikan dengan teori dan tujuan penelitian yang telah ditetapkan sebelumnya. Bab ini akan dibagi menjadi 3 (tiga) bagian besar yakni usaha pemberdayaan perempuan yang dilakukan melalui program kredit mikro pada *Grameen Bank* maupun pada Bakrie Microfinance . kedua, penulis akan menjelaskan keterkaitan antara program kredit yang dilakukan oleh Bakrie Microfinance dengan *Grameen Bank* dilihat dari sisi manajemen dan operasional program. Dari kedua analisa tersebut penulis juga akan memberikan sebuah analisa deskriptif mengenai hal-hal yang menghambat dan mendukung penerapan program kredit *Grameen Bank* di Bakrie Microfinance , sehingga dapat menjadi sebuah evaluasi kemungkinan dan kegagalan lembaga keuangan tersebut dalam usaha pemberdayaan perempuan di Indonesia

Bab VI penutup. bab ini membahas tentang kesimpulan dan saran dimana peneliti akan berusaha menyimpulkan apa yang telah dibahas pada bab-bab sebelumnya dan juga memberikan beberapa saran yang sekiranya dapat menjadi masukan bagi mereka yang terkait dengan program atau mereka yang membaca tulisan ini. Selain itu peneliti juga memberikan implikasi teoretik serta diskusi temuan yang didapat dari penelitian yang penulis lakukan.

III.10. Keterbatasan Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini, penulis tentu memiliki beberapa hambatan yang menjadi keterbatasan dalam melakukan tulisan ini, diantaranya adalah pertama, penulis memilih metode partisipatif dalam melakukan penelitian ini dan berlaku sebagai 'anak magang' sehingga penulis memiliki 2 peran sekaligus yakni sebagai peneliti dan sebagai pekerja dalam lembaga keuangan yang diteliti, sehingga peneliti mengalami sedikit kesulitan dalam melihat kembali permasalahan yang ada setelah turun ke lapangan. Meskipun begitu, dengan perannya ini, penulis memiliki kelebihan dengan mendapatkan lebih banyak informasi , sehingga data yang dibutuhkan menjadi cukup banyak.

Kedua, saat penulis masuk dalam lingkungan kerja lembaga keuangan tersebut. Lembaga tersebut sedang mengalami masa-masa penurunan kinerja. Hal ini terjadi akibat ketidak adaan dana yang turun lagi dari pemilik. Hal tersebut menyebabkan diantaranya, ditundanya pencairan dana bagi penerima kredit, ditundanya gaji bagi pekerja, dan lebih lanjut lagi adalah restrukturisasi manajemen. Hal ini menyebabkan penulis sedikit kesulitan dalam melihat objek penelitian dengan keadaan sesudah atau sebelum restrukturisasi. Namun pada akhirnya peneliti mendapatkan gambaran lebih luas mengenai konsep pemberdayaan serta misi pemberdayaan yang dituju oleh lembaga keuangan ini.

Ketiga, dalam melakukan wawancara dengan para informan penulis tidak melakukan dengan wawancara yang benar-benar terstruktur . Penulis melakukan pendekatan dengan beberapa informan yang sekiranya menurut penulis dapat memberikan informasi mengenai hal-hal yang penulis cari. Sehingga penulis tidak mencantumkan secara rinci wawancara verbatim yang dilakukan dengan informan. Peneliti hanya mengambil beberapa kutipan wawancara dengan informan yang menurut penulis akan membantu kekayaan data bagi tulisan ini.

BAB IV

DESKRIPSI PROGRAM

Dalam bab ini, penulis akan menggambarkan secara umum apa yang dimaksud dengan sistem *Grameen Bank* sebagai salah satu usaha pemberdayaan perempuan yang dilakukan oleh M. Yunus di Bangladesh, juga lembaga keuangan Bakrie Microfinance sebagai objek penelitian penulis yang mengadopsi sistem *Grameen Bank* dalam usahanya melakukan pemberdayaan perempuan dan menjalankan sebuah bentuk bisnis sosial.

IV.1. *Grameen Bank* Sebagai Suatu Cara Pemberdayaan Perempuan Melalui Kredit Mikro

IV.1.1 Latar Belakang Sistem *Grameen Bank*

Program *Grameen Bank* pertama kali diperkenalkan pada tahun 1976 oleh Prof.Dr.Moh.Yunus yang mengajar ilmu ekonomi di Universitas Chittangong Bangladesh, sebagai protes atas sistem perbankan dan perkreditan yang berlaku dinegaranya pada khususnya dan didunia pada umumnya.

Menurut Moh.Yunus dalam Suharto (1991:38) perbankan pada dasarnya tidak ingin berhubungan dengan (1) orang-orang miskin (2) orang-orang buta huruf (3) kaum perempuan. Hal ini disebabkan kredit modal kerja perbankan konvensional dengan bunga dan persyaratan yang wajar sekalipun sangat sulit dipenuhi dan diperoleh oleh orang-orang miskin, karena umumnya bank berorientasi kepada kota-kota dan ditujukan untuk memenuhi kebutuhan orang-orang yang berada.

Jaminan kredit merupakan prinsip fundamental dalam pemberian kredit mikro dan semua transaksi perbankan harus didukung dengan adanya dokumen secara tertulis. Oleh karena sebagian penduduk Bangladesh saat itu tergolong orang miskin dan buta huruf ,maka golongan penduduk terbesar ini tidak dijangkau oleh lembaga perbankan yang ada. Artinya asset perbankan hanya

dimanfaatkan oleh segelintir orang (20%) yang tergolong orang-orang yang mampu (Suharto, 1991:12).

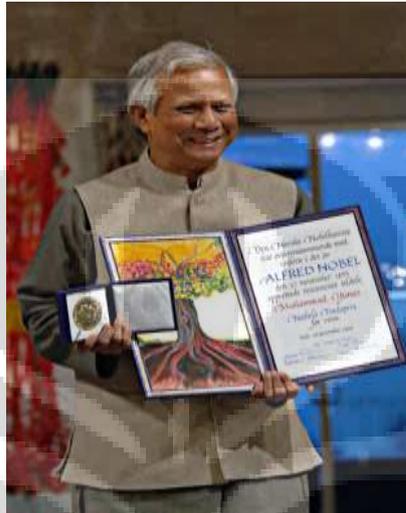
Kondisi riil diatas mendorong Prof.Moh. Yunus seorang dosen ilmu ekonomi di Universitas Chittagong, Bangladesh membuat '*Grameen Bank Project*' di desa Jobra, pada tahun 1976, dengan tujuan menyediakan kredit mikro bagi orang-orang miskin (Suharto, 1991:42)

Proyek ini dimulai dengan uang pribadi dari Prof.Moh.Yunus sebesar US \$65, yang dipinjamkan kepada orang miskin (perempuan) yang pengembaliannya dengan angsuran mingguan. *Grameen Bank Project* ini berjalan dengan baik dan lancar, sehingga anggotanya semakin bertambah dan membutuhkan suntikan dana dari lembaga seperti perbankan. Oleh karenanya, Moh.Yunus kemudian menjalin kerja sama dan mendapat bantuan dari *Janat Bank* untuk mengadakan perluasan pinjaman kepada orang-orang miskin yang tidak memiliki tanah. Setelah tiga tahun melakukan uji coba, program *Grameen Bank* telah berhasil menjadi program kredit pedesaan untuk orang miskin yang efektif dan efisien. (Suharto, 1991:45)

Setelah mendapatkan bantuan dari *International Fund For Agriculture Development* (IFAD) kantor pusat proyek *Grameen Bank* pindah dari Tangil ke Dacha, pada tanggal 1 september 1983 dengan diterbitkannya '*The Grameen Bank Ordinance, 1983*' menjadi suatu bank yang berdiri sendiri. Sejak didirikannya hingga bulan Juni 1988 telah berdiri 444 kantor cabang, selain itu terjadi pula perkembangan yang pesat dalam pertumbuhan jumlah peminjam (anggota), desa yang dicapai, jumlah karyawan dan juga jumlah pinjaman. Keberhasilan Prof. Moh. Yunus dalam mengembangkan program *Grameen Bank*, mendorong banyak negara lain termasuk Indonesia mengadopsi program ini.

Sejak awal pendiriannya program *Grameen Bank* telah menetapkan bahwa kelompok perempuan miskin di pedesaan sebagai sasaran pemberian kreditnya. Menurut Moh. Yunus, dari pengalaman yang diperoleh adalah lebih menguntungkan dengan mempunyai lebih banyak kelompok perempuan, perbaikan ekonomi rumah tangga melalui proses perubahan yang dikembangkan melalui perempuan dapat lebih cepat dikembangkan dibandingkan melalui kaum pria, yaitu pemberian pinjaman uang melalui wanita lebih dimanfaatkan daripada

melalui pria. Hal ini berhubungan dengan penilaian karakter dan kebiasaan kaum wanita pada umumnya yang lebih teliti, lebih jujur, lebih tekun, lebih sabar daripada kaum pria dan wanita memiliki tanggung jawab yang besar terhadap keadaan sosial ekonomi rumah tangga. (Suharto,1991;114)



Gambar 1.1.

M. Yunus saat mendapatkan nobel penghargaan atas kesuksesan *Grameen Bank*

Sumber : www.Grameen-info-org

Dalam kaitannya dengan ini, program *Grameen Bank* mengeluarkan kebijakan, bahwa dalam pembentukan cabang baru, harus menerapkan 2 ketentuan yaitu : pertama, kantor cabang yang baru harus mulai dengan kelompok yang ada di dalam desa yang terjauh, dan kedua, kantor cabang tersebut harus selalu memulai kegiatannya dengan pembentukan kelompok perempuan. Dengan demikian dapat dikatakan, program *Grameen Bank* merupakan salah satu bentuk tindakan *affirmative action* bagi perempuan dalam memperoleh akses ke modal usaha.

Menurut Suharto (1991: 49) struktur, sifat, cara kerja, termasuk prosedur dan persyaratan perbankan konvensional disesuaikan dan ditujukan untuk memenuhi kebutuhan orang-orang kaya dan bukan untuk melayani masyarakat pedesaan terutama orang-orang miskin karena :

- a. Orang-orang miskin tidak mempunyai barang atau kekayaan yang dapat dijadikan agunan pinjamannya.

- b. Mereka tidak dapat mengisi formulir–formulir yang rumit karena sebagian besar dari mereka tidak dapat membaca dan menulis.
- c. Perbankan lebih suka melayani kebutuhan kredit yang besar-besar daripada melayani permintaan kredit yang kecil-kecil yang banyak jumlahnya, sehingga memerlukan banyak pekerjaan dan mengandung resiko tinggi.
- d. Perbankan takut bunga pinjaman yang diterima tidak dapat menutup biaya pelayanan pinjaman-pinjaman kecil yang banyak jumlahnya tersebut.

Selanjutnya Suharto (1991;42) mengemukakan bahwa *Grameen Bank* dilancarkan sebagai usaha yang berani untuk menentang ketentuan-ketentuan yang baku dari sistem perbankan yang berlaku, dengan tujuan untuk :

1. Memperluas fasilitas perbankan bagi orang-orang miskin baik pria maupun wanita.
2. Menghapuskan eksploitasi dari para pelepas uang.
3. Menciptakan kesempatan untuk membuka lapangan kerja untuk memanfaatkan sumber daya manusia yang kurang atau belum dimanfaatkan sepenuhnya.
4. Menghimpun anggota masyarakat yang kurang beruntung ke dalam suatu bentuk organisasi yang dapat mengerti dan dijalankan. Dengan demikian mereka dapat menemukan kekuatan sosial, politik dan ekonomi dengan bekerjasama.

Dasar falsafah dan landasan dari program perkreditan *Grameen Bank* adalah kredit kepada orang-orang miskin yang sangat penting sebab kredit tersebut dapat membantu mereka dalam meningkatkan pendapatan dan merekapun mempunyai kemampuan untuk mengembalikan kredit tersebut. Karena itu untuk membantu jutaan orang miskin agar keluar dari lembah kemelaratan hendaknya dilakukan dengan penyediaan sumber permodalan yang dapat dimanfaatkan oleh mereka dengan cara rasional dan komersial, tetapi dengan persyaratan prosedur yang disesuaikan dengan kondisi mereka.

Menurut ketentuan dalam Ordonansi pendirian *Grameen Bank*, fungsi dari bank tersebut adalah untuk memberikan dengan atau tanpa jaminan, pinjaman dalam bentuk uang maupun barang, kepada orang-orang yang tidak mempunyai tanah, untuk semua jenis kegiatan ekonomi termasuk perumahan kecuali transaksi valuta asing.

Pengertian *Grameen Bank* menurut Suharto (1991:43) “*Grameen Bank* adalah suatu lembaga perkreditan bagi orang-orang termiskin di daerah pedesaan agar mereka dapat membentuk permodalan atau kekayaan dan sumber pendapatan”. Lebih lanjut, Suharto (1991:44) mengemukakan bahwa sistem kredit ini diberikan kepada seseorang anggota kelompok atau nasabah yang terdiri dari orang-orang miskin di daerah pedesaan untuk usaha produktif yang dapat menghasilkan pekerjaan mandiri guna menghasilkan pendapatan. Dalam melaksanakan kegiatannya, *Grameen Bank* tidak mendasarkannya atas belas kasihan atau kedermawanan, sebab cara tersebut tidak dapat membantu mereka keluar dari jurang kemiskinan, bahkan sebaliknya dapat menghancurkan mereka, karena mereka akan selalu tergantung pada belas kasihan orang lain. Karena itu dalam pemberian kreditnya benar-benar didasarkan atas hubungan yang bersifat komersial, yaitu dengan diberikannya suku bunga kecil (sebesar 2,5%) dan juga disertai dengan pemberian motivasi untuk bekerja keras dan jujur.

Pemberian kredit pedesaan yang dianggap berhasil dalam membantu lapisan masyarakat yang paling miskin di pedesaan dengan persyaratan yang terjangkau oleh dan sesuai dengan keadaan lapisan masyarakat tersebut pada waktu ini adalah konsepsi yang dikembangkan *Grameen Bank* atau dikenal dengan program *Grameen Bank*. (Suharto : 1991: 138)

Sistem ini pertama kali dijalankan di Bangladesh dan dianggap berhasil karena (Suharto ,1991: 23)

- a. Program perkreditan tersebut telah menguntungkan orang-orang yang sangat miskin di daerah pedesaan dan para peminjaman berhasil membayar kembali kreditnya dengan baik.
- b. Program ini dilaksanakan atas dasar komersial tanpa adanya subsidi.
- c. Sistem ini tanpa agunan, tetapi memanfaatkan *group pressure/control* agar anggota mempergunakan kredit dengan baik, jujur dan membayar angsuran.

Pola kredit atau pinjaman yang diberikan oleh *Grameen Bank* kepada orang-orang miskin adalah dengan tidak mensyaratkan adanya agunan atau jaminan atas pinjaman yang diterima, maka untuk dapat dijamin pembayaran kembali dari pinjaman itu, *Grameen Bank* pun mengorganisasi para peminjam atau anggotanya dalam kelompok “*group*”. Pengorganisasian (pengelompokan)

terhadap para peminjam atau anggota tersebut mempunyai beberapa tujuan (Suharto,1991,52) yaitu :

1. Memberikan rasa aman dan percaya diri sendiri dalam melaksanakan suatu prakarsa baru.
2. Kelompok menjadi wahana yang utama bagi partisipasi para anggotanya dalam kegiatan proyek.
3. Kelompok bertindak sebagai sumber tekanan terhadap anggotanya untuk memenuhi kewajibannya terhadap bank dan menimbulkan keberanian untuk membuang sikap tradisional yang tidak diinginkan serta untuk menentang perbuatan anti sosial.
4. Pembentukan kelompok memungkinkan orang-orang miskin didaerah pedesaan untuk merubah kelemahan diri sendiri menjadi kekuatan kolektif.

Pembentukan kelompok merupakan kunci keberhasilan dari cara kerja *Grameen Bank* . Hal ini dapat dijelaskan bahwa apabila seseorang yang sangat miskin bertindak sendiri-sendiri maka ia akan selalu merasa khawatir terhadap kegagalan, tetapi bila ia bertindak sebagai anggota dari suatu kelompok maka ia akan merasa lebih aman karena iapun merasakan adanya perlindungan dari kelompok, ada forum untuk berkonsultasi dan berdiskusi mengenai keputusan untuk mengambil pinjaman, penggunaan pinjaman, pengamanan dan pelunasan pinjamannya.

Disamping itu sebagai perorangan mungkin akan diragukan tindakannya sedangkan sebagai anggota kelompok seseorang akan lebih dipercaya sebab dengan adanya kelompok maka anggota kelompok yang bersangkutan akan mendapat tekanan secara halus untuk bertindak sesuai dengan tujuan dari *Grameen Bank*.

Setiap anggota *Grameen Bank* harus mengerti dengan baik mengenai kewajibannya sebagai anggota kelompok dan juga memahami berbagai ketentuan dan peraturan mengenai kegiatan dalam kelompok. Setiap anggota kelompok harus berusaha untuk melaksanakan kedisiplinan didalam kelompok dan memperhatikan ketentuan dan peraturan *Grameen Bank*.

IV.I.2. Karakteristik *Grameen Bank*

Program *Grameen Bank* memiliki karakteristik tersendiri yang membedakannya dengan program kredit mikro lainnya . Karakteristik program *Grameen Bank* (Moh. Yunus dalam Burhan, 2004 : 67) terdiri dari :

- a. Prinsip-prinsip pinjaman dalam program *Grameen Bank* antara lain:
 1. Kredit dipinjamkan tanpa jaminan dan penjamin
 2. Dikenakan administrasi
 3. Kredit dihapuskan jika anggota meninggal dunia
- b. Syarat-syarat pinjaman dalam program *Grameen Bank* terdiri dari :
 1. Diprioritaskan kaum perempuan miskin di pedesaan sebagai penerima kredit. Diprioritaskan kelompok sasarannya adalah perempuan, karena selama ini kaum perempuan tidak memiliki akses terhadap kredit, padahal dalam kenyataan empirik, kelompok perempuan termasuk paling rentan dengan kemiskinan, kebodohan dan keterbelakangan. Kehadiran program *Grameen Bank* sedikit banyak telah membuka peluang bagi perempuan di pedesaan untuk keluar dari kungkungan kemiskinan, kebodohan dan keterbelakangan.
 2. Memiliki usaha
 3. Tinggal menetap
 4. Anggota harus memenuhi uji kelayakan
- c. Tata cara pinjaman dalam program *Grameen Bank* antara lain :
 1. Mengajukan usulan
 2. Menyerahkan syarat administrasi
 3. Kredit diberikan setelah calon anggota mengikuti Latihan Wajib Kumpul (LWK)
 4. Kredit diberikan secara perorangan dan harus tergabung dalam kelompok (satu kelompok terdiri dari 5 orang anggota)
 5. Kredit diberikan dengan sistem 2 : 2 : 1, yakni pada pertemuan minggu (minggon pertama) pinjaman akan diberikan pada 2 orang anggota kelompok, kemudian pada minggu berikutnya pinjaman akan diberikan kepada 2 orang anggota lainnya dan terakhir pinjaman akan diberikan kepada 1 orang anggota lagi. Penentuan siapa yang akan mendapatkan

pinjaman lebih dahulu ditentukan berdasarkan kesepakatan atau musyawarah antar anggota kelompok.

6. Angsuran kredit dibayarkan setiap minggu dalam suatu pertemuan
7. Adanya pertemuan yang diadakan sekali setiap minggu yang disebut dengan minggon dan dihadiri oleh seluruh anggota program (ketua kelompok dan anggota kelompok)
8. Pada setiap minggon, setiap anggota harus memberi hormat dan melakukan upacara militer
9. Pada awal setiap minggu (minggon) anggota *Grameen Bank* harus mengucapkan ikrar sejumlah 11 item agar ikrar *Grameen Bank* tersebut tertanam kuat oleh anggota *Grameen Bank*. Adapun ikrar tersebut berbunyi sebagai berikut :
 - a) Kami akan selalu patuh pada 4 prinsip *Grameen Bank* yaitu disiplin, kebersamaan, tekun dan kerja keras dalam setiap langkah hidup kami
 - b) Kami akan berusaha meningkatkan kemakmuran keluarga kami
 - c) Kami tidak akan tinggal dirumah yang rusak, kami akan memperbaiki rumah dan bekerja keras untuk membangun rumah baru sesegera mungkin.
 - d) Kami akan menanam sayuran sepanjang tahun, kami dapat makan sebagian sayuran tersebut dan kelebihan panen akan kami jual.
 - e) Selama musim tanam, kami akan menanam berbagai bibit sebanyak mungkin
 - f) Kami akan merencanakan keluarga kecil, kami akan membatasi pengeluaran (belanjaan) , kami akan memelihara kesehatan kami
 - g) Kami akan selalu mendidik anak-anak kami dan memastikan bahwa kami dapat membiayai pendidikan mereka
 - h) Kami akan selalu menjaga anak kami dan lingkungannya yang bersih
 - i) Kami akan mendirikan dan menggunakan lubang kakus
 - j) Kami akan meminum air yang sudah dimasak
 - k) Kami tidak akan meminta mahar saat menikahkan anak laki-laki kami, juga tidak akan memberikan mahar pada perkawinan anak perempuan kami, kami tidak akan menikahkan anak dibawah umur.

10. Pembayaran angsuran dilakukan dimana staf lembaga yang mendatangi/mengunjungi rumah anggota (peminjam) bukan anggota yang mengantarkan ke lembaga sehingga mudah bagi peminjam untuk menjalankan usaha dirumah, dibandingkan mereka harus datang ke lembaga.
11. Anggota tidak diperbolehkan mengangsur secara *double*.

IV.I.3. Struktur Organisasi Pelaksana Sistem Grameen Bank

Dalam menjalankan kegiatan operasional program *Grameen Bank*, staf atau petugas pelaksana program dibagi menjadi beberapa bagian, yaitu (Moh. Yunus dalam Burhan, 2004:76) :

1. Petugas bagian administrasi yang berfungsi menjalankan proses administrasi keuangan dan sistem pembukuan serta petugas dibagian lapangan yang bertanggung jawab terhadap implementasi program *Grameen Bank* dilapangan. Staf/petugas dibidang administrasi adalah mereka yang bertugas dalam mempersiapkan, mengelola data-data anggota dan data keuangan. Posisi ini ditempati oleh mereka yang memahami masalah administrasi, keuangan dan akuntansi yang sebelumnya juga telah mendapatkan pendidikan khusus.
2. Petugas lapang (PL) adalah mereka yang bertugas dilapangan dalam merealisasikan program *Grameen Bank* yang berhubungan langsung dengan masyarakat anggota binaan dalam kegiatan perbaikan pelayanan memberikan kredit dan pembinaan anggota. Petugas dibidang ini dituntut memiliki mobilitas yang tinggi mengingat prinsip layanan kredit kepada masyarakat adalah dengan cara terjun langsung menemui anggota, ditambah lagi lokasi penerima program yang terbagi diberbagai wilayah, mengharuskan petugas lapang mempunyai mobilitas yang tinggi dan mempunyai kemampuan pendekatan pada masyarakat.

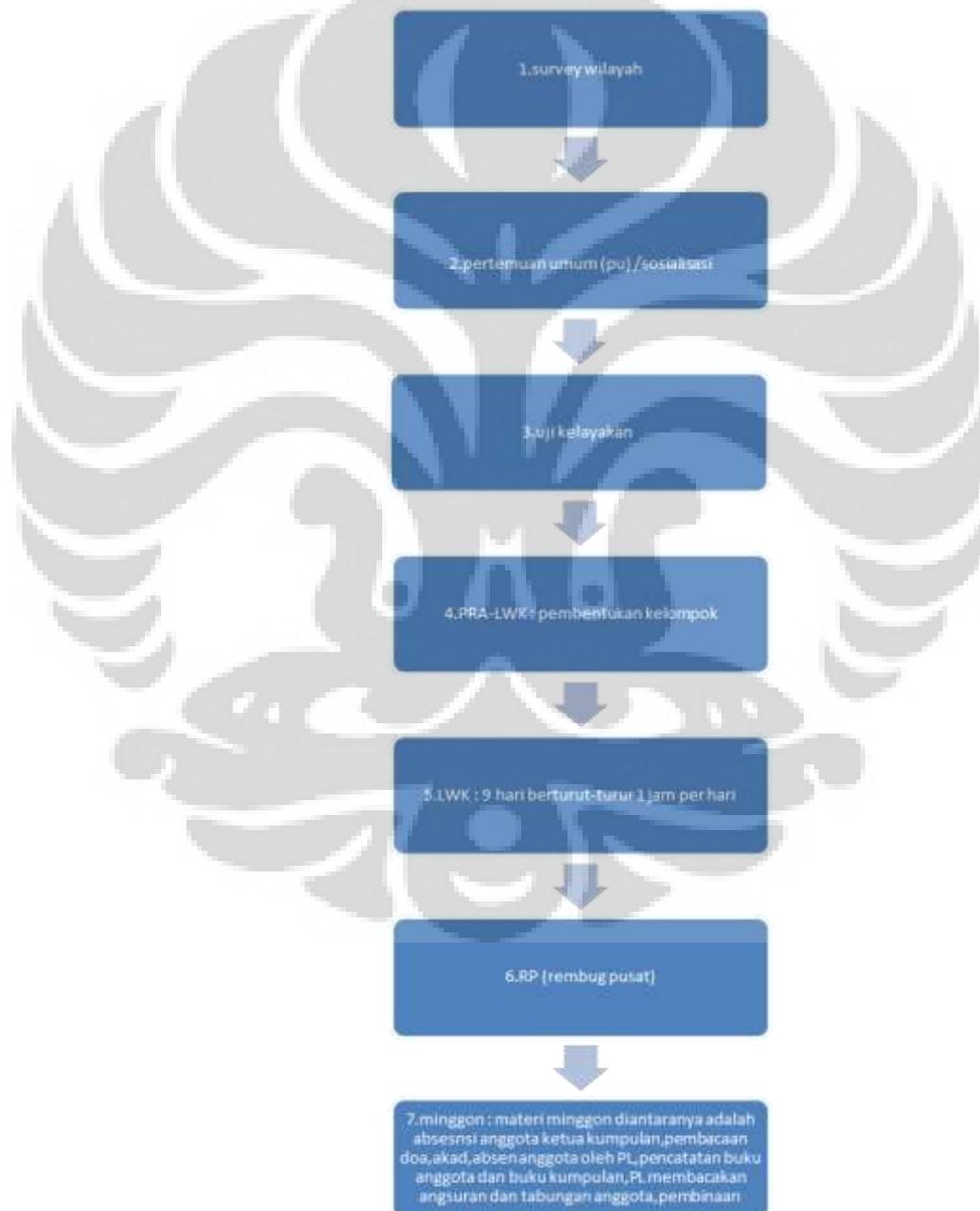
Petugas lapang berwenang melakukan uji kelayakan terhadap calon anggota yang mengajukan kredit untuk menghindari dan mengantisipasi agar pinjaman yang dilakukan dan diberikan benar-benar tepat sasaran, dalam pelaksanaan penilaian kelayakan tersebut petugas lapangan telah dibekali rambu-rambu operasional tentang apa saja atau kelompok masyarakat mana,

yang berhak atau tidak berhak mendapatkan pinjaman kredit melalui program *Grameen Bank*.

IV.I.4. Tahapan Pelaksanaan Sistem *Grameen Bank*

Secara garis besar mekanisme penyaluran bantuan kredit program *Grameen Bank* yang dilakukan meliputi beberapa tahapan pelaksanaan berikut ini (Moh. Yunus dalam Amirrudin, 2003;182)

Bagan 1.1 Tahapan Pelaksanaan Program *Grameen Bank*



Skema diatas menunjukkan tahapan-tahapan pelaksanaan program *Grameen Bank* dilapangan. Berikut penjelasan dari skema diatas (Moh. Yunus dalam Burhan, 2004:72-73) :

a) Survey wilayah

Survey wilayah adalah kegiatan untuk menentukan daerah yang dianggap tepat untuk melaksanakan kegiatan operasional. Survey ini dilakukan dengan 2 cara yaitu pertama pengumpulan data sekunder dari instalasi-instalasi terkait. Kantor BPS, BKKBN, maupun kantor pemerintah daerah yang berada di daerah. Kedua, melakukan observasi secara langsung ke lapangan yang telah ditentukan berdasarkan data sekunder.

Beberapa hal pokok yang menjadi indikator dalam kegiatan survey ini adalah jumlah penduduk, jenis usaha penduduk sarana dan Prasarana pendukung serta topografi wilayah. Selanjutnya petugas lapang melakukan wawancara bebas terhadap komunitas target anggota dan aparat setempat . Berdasarkan pertimbangan tertentu maka hasil surey ini dapat memberikan masukan apakah suatu daerah dapat menjadi wilayah operasional dari program tersebut atau tidak. Kriteria yang dipergunakan untuk menentukan lokasi operasi program diantaranya

- Desa/kampung dengan 20% atau lebih penduduk/rumah tangga tergolong penduduk miskin
- Desa/kampung penduduk golongan miskin tersebut memiliki usaha kecil.
- Desa tersebut tidak dalam/sedang terlibat dalam program kredit formal (bank) atau program pembiayaan lainnya yang bermasalah
- Desa/kampung yang dipilih mudah transportasinya (minimal dapat dilalui motor)

b) Pertemuan umum

Pertemuan umum adalah rapat umum yang dilaksanakan dilokasi/desa yang sebelumnya telah diadakan survey dan telah dinyatakan sebagai wilayah yang sesuai dengan kriteria sebagai daerah sasaran program. Pertemuan umum pada dasarnya adalah kegiatan sosialisasi program *Grameen Bank*. Para peserta/undangan yang hadir dalam pertemuan ini adalah terdiri unsur aparat daerah setempat, tokoh masyarakat, tokoh agama, dan masyarakat desa calon anggota program.

Pertemuan umum bertujuan memberikan informasi secara benar dan tepat mengenai program kepada pihak lain dalam rangka mendukung operasionalisasi dilapangan. Pertemuan umum dilakukan pada saat suatu wilayah telah dinyatakan layak sebagai wilayah operasional program. kegiatan pertemuan umum dilakukan bersama-sama mulai dari tingkat aparat pemerintahan terendah sampai pada masyarakat calon anggota secara langsung. Pertemuan umum juga sebagai media bagi masyarakat untuk mendaftarkan diri sebagai calon anggota. Setelah mereka memahami keuntungan yang akan didapatkannya. Dalam kegiatan pertemuan umum tersebut materi yang disampaikan adalah sebagai berikut :

- Memperkenalkan organisasi : domisili, pendiri, latar belakang, misi dan lain-lain
- Menjelaskan prinsip-prinsip pinjaman : tanpa jaminan dan penjamin, dikenakan administrasi dan pembebasan pinjaman karena kematian
- Syarat-syarat pinjaman : wanita/ibu rumah tangga, memiliki usaha, tinggal menetap, dan memenuhi kriteria indeks
- Tata cara peminjaman : mengajukan usulan, menyerahkan syarat administrasi, mengikuti proses pelatihan Latihan Wajib Kumpul (LWK) dan sebagainya.

c) Uji Kelayakan

Uji kelayakan adalah wawancara yang dilakukan oleh petugas lapang untuk mengetahui keadaan sosial ekonomi calon anggota. Wawancara ini dilakukan dirumah calon anggota (istri didampingi suaminya) agar mendapatkan informasi yang benar. Calon anggota dinyatakan layak atau tidak layak mendapatkan pinjaman berdasarkan hasil/data yang diperoleh dari uji kelayakan ini. Kegiatan uji kelayakan ini dibatasi pada 4 indikator pokok ,yaitu indeks rumah, indeks pendapatan, indeks asset dan indeks tanah

i. Indeks rumah/IR

Indeks rumah diperlukan karena mencerminkan status sosial ekonomi calon nasabah ciri-ciri rumah tersebut diantaranya status rumah, luas tanah, luas pekarangan, jenis atap rumah, dan lain-lain. Dasar penilaian indeks rumah adalah mengenai hal berikut ini :

- Status kepemilikan rumah : milik sendiri, numpang orangtua, sewa berkelompok

- Luas pekarangan >20m², 10-20m², 1-10m², tidak ada
- Luas rumah : >100m², 50-100m², 30-50m², 10-30m², <10m²
- Dinding rumah : tembok putih, tembok semen, tembok merah, setengah tembok, tanah
- Jenis atap rumah : genteng bagus, genteng biasa, seng, rumbia
- Jenis penerangan : listrik, listrik numpang, petromaks, lampu minyak
- Jenis jamban : wc dalam, wc bersama, jamban terbuka, sungai
- Sumber air minum : jetpum/pam, sumur sendiri, sumur bersama, sungai/mata air.
- Kompor : gas, minyak tanah, batu bara/arang, kayu bakar.

ii. Indeks Pendapatan/IP

Pendapatan yang dimaksud adalah jumlah penghasilan yang perhari/perbulan dalam satu keluarga atau perorangan. Dalam perhitungan Indeks Pendapatan ini perhitungan dilakukan terhadap besarnya: pendapatan utama, pendapatan bersih lainnya, pendapatan perkapita, biaya operasional, dan tersisa.

iii. Indeks Asset/IA

Indeks asset adalah perhitungan atas nilai nominal berbagai asset yang dimiliki oleh calon peminjam dan mendukung dalam kegiatan usaha yang dijalankan, nilai ini ditentukan atas dasar harga sekarang (harga beli-akumulasi penyusutan). Asset yang dapat diperhitungkan adalah berupa kepemilikan atas berbagai alat transportasi, alat rumah tangga, hasil garapan, dan lainnya.

iv. Indeks Tanah/IT

Indeks tanah adalah maksimum pemilikan tanah calon anggota. Ukuran yang digunakan berbeda dengan ukuran untuk kredit lembaga keuangan pada umumnya yang menggunakan indeks minimal, maka dalam program ini untuk menentukan calon anggota yang layak mendapat kredit lebih didasarkan pada indeks maksiman. Data yang diperoleh dari kegiatan uji kelayakan dijadikan acuan untuk memutuskan apakah calon anggota yang bersangkutan layak mendapatkan pinjaman atau tidak.

d) **Pra Latihan Wajib Kumpul (LWK)**

Kegiatan selanjutnya adalah Pra LWK, dimana pelaksana program (petugas lapang) mengumpulkan calon peserta program *Grameen Bank* yang sudah dinyatakan lulus uji kelayakan, untuk mensosialisasikan, gambaran umum program *Grameen Bank*, 'aturan main' program *Grameen Bank*, seperti wajib ikut LWK 9 hari berturut-turut, prinsip, tujuan dan kegunaan LWK. Dalam Pra LWK ini juga dilakukan pembentukan kelompok. Dalam pembentukan kelompok calon peserta program *Grameen Bank* dipersilahkan oleh petugas lapang untuk menentukan atau membentuk kelompoknya masing-masing sesuai dengan keinginan calon anggota. Biasanya sebelum kegiatan Pra-LWK dilakukan, calon peserta program sudah saling bersilaturahmi untuk mencari/membentuk kelompok. Namun untuk hal-hal lainnya seperti isi atau materi dan tata cara pelaksanaan kegiatan pra-LWK telah diatur dan ditentukan sedemikian rupa oleh pengembang program.

Kelompok berfungsi disamping sebagai perekat kebersamaan antar anggota juga sebagai alat penjamin bagi kredit yang dipinjamkan. Kelompok sebagai alat penjamin maksudnya adalah karena program *Grameen Bank* tidak mensyaratkan adanya penjamin atau agunan pada pemanfaatnya, maka untuk mencegah munculnya tunggakan/kerugian kelompok dijadikan sebagai alat penjamin melalui sistem tanggung renteng antar anggota dalam kelompok.

e) **Latihan Wajib Kumpul (LWK)**

Latihan Wajib Kumpul adalah kegiatan latihan untuk semua calon nasabah sebagai suatu usaha untuk menjamin bahwa para peserta latihan mengerti prinsip-prinsip dan prosedur bantuan kredit yang dilaksanakan. LWK dilaksanakan 9 hari berturut-turut yang wajib diikuti oleh seluruh calon anggota yang telah dinyatakan layak mendapatkan pinjaman dalam proses uji kelayakan. Kegiatan LWK ini dilaksanakan di tempat khusus.

Kegiatan LWK bertujuan untuk menyiapkan anggota kumpulan agar benar-benar paham akan peran dan tanggung jawabnya sehingga dapat memastikan kemudahan mereka untuk memperoleh kredit. Disamping tujuan praktis tersebut, LWK dimaksudkan untuk menanamkan pada diri calon anggota untuk ; meningkatkan keinginan untuk berprestasi, memperbaiki tingkat hidup,

kesejahteraan dan harga diri. Dengan kata lain bahwa LWK secara umum bertujuan mengangkat harkat, derajat dan martabat calon anggota dalam kehidupan bermasyarakat secara khusus menanamkan disiplin.

Dalam kegiatan LWK disampaikan beberapa materi yang meliputi sekilas mengenai visi dan misi program, prinsip, tujuan dan kegunaan LWK, peraturan dan sanksi, prosedur mendapatkan dan mengembalikan pinjaman, hak dan kewajiban sebagai anggota, pembentukan kelompok, konsolidasi kelompok dan ujian pengesahan kelompok.



Gambar 1.2

Kegiatan Latihan Wajib Kumpulan yang dilakukan dalam sistem kredit
Grameen Bank

Sumber : www.Grameen-info-org

F) **Minggon**

Minggon adalah kegiatan pertemuan kelompok 1 minggu sekali yang dihadiri oleh petugas lapangan. Kegiatan minggon hanya dapat diikuti oleh kelompok-kelompok yang telah dinyatakan lulus dalam proses ujian pengesahan kelompok. Minggon dilakukan berdasarkan keputusan rembug pusat (yaitu kumpulan 2 kelompok, dimana satu kelompok terdiri dari 5 orang sehingga dalam satu rembug pusat terdiri dari 10 orang). Dalam kegiatan minggon dilaksanakan beberapa kegiatan yang meliputi :

- Pengajuan kredit, yaitu prosedur permohonan mendapatkan kredit yang diajukan masyarakat baik bagi para peminjam lama yang akan melanjutkan pinjamannya ataupun bagi pemohon baru.
- Pencairan kredit, adalah proses penyerahan dana atau uang yang telah disetujui untuk dipinjamkan kepada nasabah yang bersangkutan, pencairan ini dilakukan dalam bentuk tunai yang disertai dengan bukti transaksi penerimaan.
- Pengembalian cicilan pinjaman adalah proses penyerahan dan penerimaan uang yang merupakan atas pinjaman yang diterima, jumlah angsuran tersebut setiap minggunya telah ditetapkan berdasarkan jumlah pinjaman yang didapat.
- Transaksi tabungan, adalah kegiatan penerimaan atau penyerahan dana tabungan dari nasabah yang bersangkutan menyerahkan atau mengambil dana tabungannya.
- Pembinaan anggota, adalah kegiatan penyuluhan atau pengerahan yang ditujukan bagi kemajuan usaha yang dijalankan para nasabah.



Gambar 1.3

Kegiatan minggon yang dilaksanakan dalam sistem kredit *Grameen Bank*

Sumber : www.Grameen-info-org

IV.I.5. Program Kredit Mikro dalam Sistem *Grameen Bank*

Menurut *Grameen Bank* program kredit adalah pinjaman dalam jumlah kecil kepada para pengusaha kecil yang miskin, yang tidak dapat memenuhi syarat untuk mendapatkan pinjaman dari bank tradisional. *Kredit mikro* telah membuktikan bahwa kredit ini dapat dijadikan ukuran yang efektif dan cukup dikenal dalam memerangi kemiskinan, sehingga memampukan mereka yang tidak memiliki akses ke institusi pemberi pinjaman untuk bisa mendapatkan pinjaman dan memulai suatu usaha kecil. Hal penting dalam *kredit mikro* adalah tabungan sebagai hasil akhir dan sebagai jaminan pinjaman (Robinson, 2004 :20)

Kredit mikro adalah ‘pembujuk’ didalam pengembangan masyarakat (*community development*) juga digunakan sebagai *entry point* didalam program-program organisasi masyarakat atau digunakan sebagai bahan –bahan dalam pelatihan pendidikan yang lebih besar (Muhammad yunus, *what is microeconomic?*)

Berdasarkan *microeconomic summit* yang pertama (2-4 februari 1997), definisi *micro credit* adalah program-program yang memberikan pinjaman dalam jumlah kecil kepada orang-orang yang sangat miskin untuk proyek-proyek wirausaha yang dapat meningkatkan pendapatan, sehingga mereka dapat mengurus diri mereka dan keluarga mereka. (Muhammad yunus, *Grameen Bank*, 2003)c

IV.2. Gambaran Umum Bakrie Microfinance

IV.2.1. Latar belakang Bakrie Microfinance

Begitu banyak jumlah keluarga pra-sejahtera di negeri ini, hingga mencapai 100 juta jiwa menurut World Bank. Tidak mungkin menutup mata masyarakat untuk menyadari kondisi kemiskinan ekstrim yang ada disekelilingnya. Karena memberikan bantuan sumbangan hanya akan menjerumuskan orang-orang pra-sejahtera ke jurang yang lebih dalam, maka Bakrie memilih membantu mereka sebanyak-banyaknya dalam bentuk pemberian pinjaman tanpa jaminan untuk usaha mikro. Program ini menjadi program prioritas, karena *microfinancing* akan menciptakan banyak lapangan kerja dan bisa mencetak ribuan pengusaha mikro secara instan. Bagusnya, dengan *Grameen*

System yang diadopsi Bakrie Microfinance, hanya dalam beberapa hari saja akan membuat para penerima manfaat sudah bisa meningkatkan penghasilan bulanan mereka.

Selain merupakan tradisi nurani Bakrie yang diharapkan akan terus berlangsung lintas generasi, program ini juga selaras dengan 5 tujuan pertama dari 8 *Milennium Development Goals* yang dicanangkan oleh United Nations (PBB) . Mengingat banyaknya jumlah keluarga pra-sejahtera yang perlu ditingkatkan kualitas hidupnya, maka siapapun yang ingin berpartisipasi dengan Bakrie Microfinance untuk mengentaskan kemiskinan akan diterima dengan senang hati.¹



Gambar 1.4

Peluncuran perdana Bakrie Microfinance di desa Kalangsari , Kabupaten Karawang, Jawa Barat.

Sumber : www.aburizalbakrie.blogspot

Peluncuran BMF sendiri secara resmi telah dilaksanakan pada 15 Desember 2010 di desa Kalangsari, Kabupaten Karawang, Jawa Barat. Pada kesempatan tersebut juga dilakukan pemberian secara simbolik pembiayaan modal kerja mikro sebesar satu juta rupiah per penerima manfaat, dengan jumlah kurang lebih 1000 penerima manfaat.

¹ Nirwan D. Bakrie, di dalam pengantar BMF newsletter edisi 001, Mei 2011.hal 1

IV.2.2. Prinsip dan Karakter Bakrie Microfinance

Nilai-nilai tertib dan amanah harus tertanam pada diri pengurus dan staff BMF untuk kemudian ditanamkan kepada seluruh penerima manfaat dari program kredit mikro yang dijalankan, karena nilai tersebut merupakan kunci keberhasilan sistem *Grameen*. Sebagai lembaga keuangan mikro yang mengadopsi prinsip-prinsip dasar *Grameen Bank* yang diberlakukan di Bangladesh, Bakrie Microfinance memiliki prinsip, yakni :

1. Sasaran khususnya ‘perempuan’ keluarga miskin, karena perempuan lebih tertib, lebih memiliki kemauan bekerja dan lebih sensitif terhadap penderitaan keluarganya (anak dan suaminya)
2. Pinjaman diberikan setelah lulus ‘pendidikan secara terstruktur’ (Latihan wajib Kumpulan) untuk bisa memahami semua aturan BMF atau kewajiban yang harus diikuti, maupun hak-hak mereka.
3. Pinjaman diberikan kepada perorangan secara berkelompok dan setiap kelompok terdiri dari 5 orang.
4. Pinjaman hanya untuk usaha dan harus disetujui oleh anggota-anggota lain di kumpulan.
5. Tanpa jaminan dan tanpa penjamin, tetapi bersifat tanggung renteng atau tanggung jawab bersama oleh para anggota kumpulan.
6. Setiap minimal 2 (Dua) kelompok membentuk 1 (satu) ‘sentra pertemuan kumpulan’ sebagai tempat menyelenggarakan semua transaksi /kegiatan.
7. Setiap transaksi pinjaman dilakukan dengan sistem bagi hasil yang dibayarkan bersamaan dengan angsuran oleh penerima manfaat.
8. Semua transaksi termasuk angsuran, dilakukan secara mingguan ‘seminggu sekali’ disentra pertemuan kumpulan dan disebut pertemuan mingguan kumpulan.
9. Setelah lunas pinjaman pertama, maka penerima manfaat akan memperoleh pinjaman berikutnya pada putaran kedua dan putaran seterusnya sepanjang menunjukkan *progress* yang baik/meningkat (tertib dalam mengangsur dan selalu hadir di pertemuan)
10. Setiap kegiatan di sentra pertemuan diawali dan diakhiri dengan motivasi berupa ikrar dan doa

11. Isi ikrar dan doa mencerminkan tujuan jangka panjang dari program dalam rangka meningkatkan kualitas hidup para penerima manfaat di masa mendatang.
12. Peningkatan kualitas hidup atau peningkatan penghasilan para penerima manfaat 'harus terukur atau bisa diukur' pengukuran ini bisa dilakukan oleh lembaga-lembaga survey dari dalam atau luar negeri.
13. Semua pelaksanaan program harus dilakukan secara transparan dan profesional.

Selain mengadopsi karakteristik dasar *Grameen*, Bakrie Microfinance juga mengadopsi filosofi *Grameen* yakni pemberian bantuan pada orang miskin yang didasari pada belas kasihan dan diberikan secara cuma-cuma (sumbangan) tidak akan membantu orang miskin tersebut untuk lepas dari kemiskinannya. Sebaliknya, sumbangan justru akan menjerumuskan mereka kedalam jurang kemiskinan yang lebih dalam. (catatan : dengan pengecualian, *charity* yang diberikan secara *emergency* untuk makan, pengobatan, korban bencana, dll yang dibutuhkan saat itu juga/ tidak bisa menunggu). Filosofi yang kedua yaitu, bantuan pembiayaan modal kerja tanpa disiplin yang keras hanyalah menjadi sumbangan. Disiplin harus dibangun sejak awal kegiatan dimulai. Disiplin hanya bisa ditumbuhkan dengan sistem dan proses yang panjang (tidak mendadak) dengan disiplin kegiatan akan sukses. Selain itu setiap kegiatan pemberian bantuan/ pinjaman kepada orang miskin harus didasarkan pada keikhlasan dan dengan pendampingan yang terus menerus.²

Sebagai salah satu lembaga keuangan mikro yang menjalankan prinsip *Social Business*, maka Bakrie Microfinance memiliki beberapa karakteristik *social business* didalam operasionalisasinya, yang disebut dengan kunci sukses untuk operasional. Pertama terletak pada nilai tertib dan amanah yakni penanaman nilai melalui pendidikan, penyuluhan dan ikrar pertemuan. Kunci sukses yang kedua yakni, *officers* yang tertib dan amanah yang dilakukan melalui Bakrie Microfinance *academy* (*product knowledge dan character building*) melalui pembentukan 20 cabang yang diperankan sebagai sarana *field training*, dengan durasi training 4 minggu (*class and field training*) serta tambahan 4 minggu (*on*

² B. Irawan Massie, 10 Mei 2011, *Profile Bakrie Micro Finance* : BMF tertib dan amanah.

the job training). Kunci sukses yang ketiga yakni menerapkan secara ketat tahap-tahap penerimaan nasabah yakni :

1. Survey dan *approach*
2. Pertemuan umum
3. Uji kelayakan
4. Latihan wajib kumpulan (dan penanaman nilai)
5. Ujian penerimaan
6. Penentuan pimpinan kumpulan dan kelompok
7. Pencairan modal kerja mikro

Karakter *Microfinance* yang kedua sebagai sebuah *social business* yakni beroperasi berdasarkan *economies of scale* dengan perhitungan *break event* cabang melalui 1500 penerima manfaat (dan *normal operation* : 2000-3000 penerima manfaat), *break event* distrik (5 cabang) 7500 cabang (dan *normal operation* 10.000-15.000 penerima manfaat). Target potensi 30.000 keluarga miskin di wilayah ($50\% \times 30.000 = 15.000$) . Target jarak per kediaman penerima manfaat kurang dari 15 KM dari kantor cabang. Kondisi ekonomi wilayah yang bisa menyerap produk-produk yang dihasilkan oleh penerima manfaat. Sehingga pembukaan cabang Bakrie Microfinance hanya dilakukan bila memenuhi *economies of scale*.

Yang dimaksud dengan beroperasi diatas *break event point* yakni memiliki kebutuhan untuk pembukaan cabang sebagai berikut : *Staffing* : 8-9 orang per cabang (1 *branch manager*, 5-6 *account officer*, 1 *cashier*, 1 *MIS staff*) , memiliki investasi motor dan komputer, infrastruktur berupa furnitur dan fikstur yang mendukung pekerjaan serta bagian keuangan yang siap untuk mendukung biaya operasional yakni gaji, sewa kantor, administrasi, rumah tangga , dll.

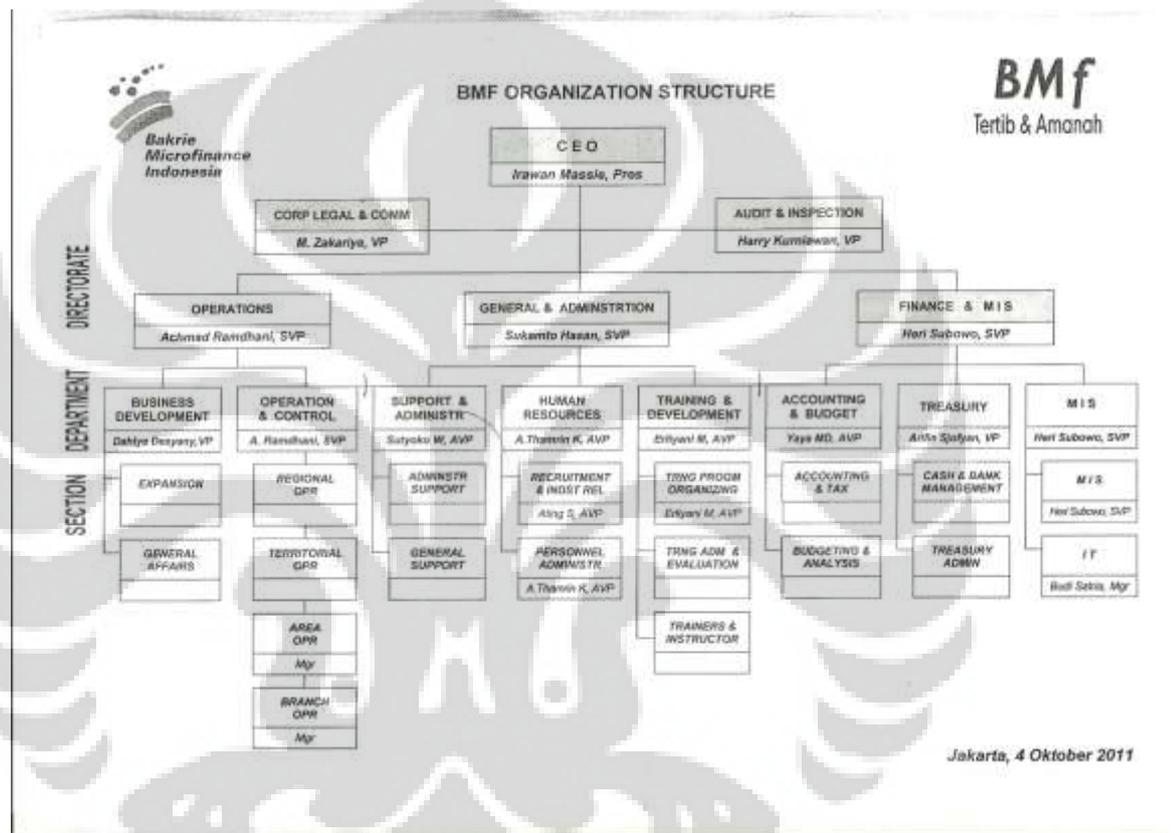
IV.2.3. Visi dan Misi Bakrie Microfinance

Bakrie Microfinance memiliki visi utama untuk memberdayakan rakyat pra –sejahtera diseluruh Indonesia dan kedua sebagai bentuk cinta Bakrie kepada rakyat dan kepedulian Bakrie untuk negeri yang berlangsung lintas generasi. Selain itu, Bakrie Microfinance juga memiliki misi utama untuk menyelenggarakan program pembiayaan modal usaha mikro tanpa jaminan untuk

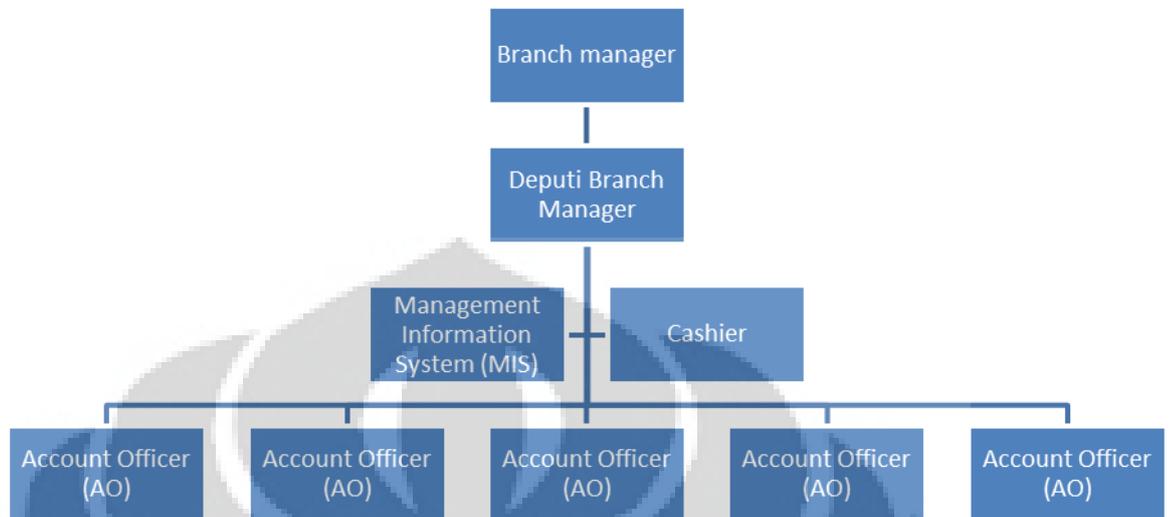
dapat meningkatkan penghasilan rakyat pra-sejahtera secara cepat dan instan dan kedua menyelenggarakan kerjasama dengan pihak manapun yang sehat untuk memelihara keberlangsungan program kemanusiaan bagi rakyat Indonesia.

IV.2.4. Struktur Organisasi Bakrie *Microfinance*

Struktur Organisasi Kantor Pusat



Struktur Organisasi Kantor Cabang



Gambar 1.5 Bagan struktur organisasi Bakrie *Microfinance*

Dalam menjalankan program pemberdayaan perempuan melalui kredit mikro, Bakrie Microfinance membagi para pekerjanya menjadi dua berdasarkan lokasi dan *job description*nya. Mereka yang bekerja di kantor pusat merupakan para pekerja yang bekerja secara administratif untuk mengelola hasil laporan yang diperoleh dari cabang. Di kantor pusat juga memiliki pembagian kerja sesuai dengan departemen dan *job description* yang ada. **Operation** adalah mereka yang memiliki pekerjaan mengelola segala laporan harian dalam hal operasional pemberian kredit terhadap penerima manfaat, dalam hal ini departemen operation dibagi menjadi 2 bagian, yakni *operation control* dan *business development*, *business development* sendiri bertugas membaca peluang dan melakukan ekspansi atas peluang yang ada di lapangan akan calon penerima manfaat yang belum terjamah oleh lembaga keuangan lain. Sedangkan **general and administration** merupakan departemen yang bertugas mengelola hal-hal administratif yang berhubungan dengan kepentingan perusahaan, hal tersebut terdiri dari pengelolaan data dan *record* perusahaan juga sumberdaya manusia. Sehingga departemen ini dibagi menjadi *administration and support*, *human resources* dan *training and development*. Departemen selanjutnya adalah **keuangan**. merupakan

salah satu departemen inti perusahaan yang bertugas mengelola keuangan, melaporkan kepada pemilik dana, dan menghimpun laporan dari cabang-cabang secara harian. Untuk keperluan itu departemen ini dibagi menjadi tiga bagian yakni *treasury*, *management informations sistem (MIS)* dan *accounting and budget*. Dibawah direktur utama terdapat 2 divisi yang bertugas sebagai hubungan masyarakat juga mengurus segala hal yang termasuk dalam administrasi legal yakni *coporate legal and administration*, juga divisi yang bertugas memastikan bahwa departemen yang ada berjalan sebagaimana mestinya yakni *audit*, . divisi audit ini memiliki perpanjangan tangan yang dinamakan *inspektur* yang berfungsi untuk melakukan audit pada kantor-kantor cabang yang ada. Dalam hal ini mereka yang bekerja di pusat merupakan orang-orang yang mampu mengoordinir masukan harian dari laporan yang berasal dari cabang dan tidak turun langsung ke lapangan untuk memberikan kredit.

Sementara itu mereka yang berada di cabang merupakan pekerja lapangan yang bertugas memberikan penyuluhan sekaligus mengumpulkan kembali uang kredit yang di berikan dari para penerima manfaat. Mereka yang bertugas dilapangan memiliki kemampuan secara operasional dalam pengaplikasian prinsip-prinsip utama *Grameen Bank* , mereka juga dituntut memiliki mobilitas yang tinggi sebagai penyuluh yang langsung berhubungan dengan masyarakat. Hal ini terkait dengan wilayah penerima manfaat yang terbagi-bagi juga kemampuan pendekatan terhadap masyarakat yang mutlak harus dimiliki . Mereka yang bertugas dicabang juga memiliki beberapa tingkatan seperti ***Branch manager***, yang bertugas secara manajerial untuk memastikan hal-hal berlaku sesuai dengan prinsip Bakrie Microfinance mereka juga harus memiliki kemampuan kontrol terhadap para petugas lapangan yang ada. Selain itu *MIS*, merupakan mereka yang memiliki kemampuan manajemen sistem yang terprogram dalam sistem informasi komputer sehingga mereka akan memasukkan laporan harian setiap hari untuk dikirimkan ke kantor pusat. Yang ketiga adalah ***kasir***, mereka merupakan perpanjangan tangan divisi keuangan dari kantor pusat yang bertugas mengontrol keluar masuk uang yang ada, mereka juga harus melaporkan secara harian keluar masuk uang dari kantor cabang ke kantor pusat. Yang terakhir adalah ***account officer***, adalah petugas lapangan yang memiliki

mobilitas paling tinggi untuk memberikan kredit serta penyuluhan bagi para penerima manfaat, mereka juga harus memiliki kemampuan pendekatan terhadap masyarakat agar kredit yang diberikan dapat diterima dan digunakan sebagaimana tujuan sebagai dana produktif.



Gambar 1.6.

Beberapa pegawai kantor pusat dan staff lapangan dalam salah satu acara penyuluhan di desa kalangsari jawa barat

Sumber : dokumen pribadi

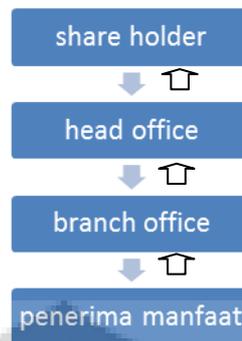
IV.2.5. Pendanaan Bakrie Microfinance

Dalam pengamatan yang dilakukan oleh penulis, pendanaan yang didapatkan oleh Bakrie Microfinance merupakan pendanaan yang berasal langsung dari pemilik perusahaan tanpa bekerjasama dengan pihak lembaga keuangan atau perbankan manapun untuk mendapatkan dana yang akan disalurkan bagi program pemberdayaan perempuan.

“tidak ada dana yang berasal dari shareholder lain selain owner dari BMF, sehingga jika terjadi apa-apa dalam business plan yang ada juga maka pihak internal yang akan menanggungnys,sampai saat ini perusahaan belum akan bekerjasama dengan pihak lain diluar keluarga “

(SH, Vice President finance)

Bagan 1.2. Skema keuangan



Aliran dana yang diberikan langsung dari owner (*shareholder*) sifatnya personal (berasal dari finansial sendiri) yang sifatnya pribadi kepada *head officer*, dimana kantor pusat akan menyalurkan kepada kantor-kantor cabang dibawahnya untuk disalurkan kepada penerima manfaat yang telah disetujui sebelumnya. Sedangkan panah keatas merupakan dana yang dikembalikan kepada pusat. Dari penerima manfaat yang dibayarkan melalui mekanisme cicilan mingguan kepada *account officer* dan *branch manager* . mengumpulkan dana tersebut dan disalurkan melalui Bank Rakyat Indonesia untuk dihimpun kembali di pusat. Dari dana yang dikembalikan tersebut, maka dengan perhitungan

Tabel 1.1.

Skema penghitungan keuangan di Branch Office

	Debet	Kredit
Penerima manfaat	1500 orang	<i>Total cost, contoh:</i> <i>Salary fee : 20.000.000</i> <i>Operational fee :</i> 5.000.000 25.000.000
Jumlah PMKM	1.500.000.000	
<i>Interest</i>	2%	
<i>profit</i>	300.000.000	

$$300.000.000 - 25.000.000 = \mathbf{275.000.0000}$$

Perkiraan profit Bakrie Microfinance dengan estimasi :

1. 1500 orang/Penerima manfaat per bulan
2. Dengan rencana *break event point* 1 tahun
3. Sehingga dana pemilik dapat kembali/dana yang disalurkan dapat menjadi profit saat : target penerima manfaat 1500 orang per cabang, target cabang 50 cabang per tahun.

Hal ini dikarenakan dana yang dikeluarkan/ atau dikembalikan merupakan dana yang didapat dari *interest* 2% penerima manfaat yang harus menutup gaji dan dana operasional cabang juga *head office*. Dalam hal ini bisa dikatakan *branch office* sebagai kantor yang memiliki penghasilan lewat dana PMKM yang dikembalikan dan *head office* sebagai operator pergerakan dana yang tugasnya menghimpun dan tidak menghasilkan dana produktif. Sehingga dana yang dihasilkan oleh cabang harus dapat menutupi keperluan *head office* dalam hal *salary fee* dan *operational fee*.

IV.2.6. Relasi Bakrie Microfinance dengan Lembaga Lain

Dalam upaya mengembangkan program programnya, BMF telah melaksanakan survey ke beberapa kabupaten di Kabupaten Bantul, Kabupaten Kulon Progo, Kabupaten Sleman, Kabupaten Gunung Kidul, serta Dinas Koperasi Kodya Bogor. Kerjasama dengan pemerintah daerah itu dilakukan dengan proses audiensi bersama dengan institusi lain seperti Badan Perencanaan daerah (BAPEDA,) Dinas Pemberdayaan Perempuan, Dinas Kesehatan , Dinas Sosial. Audiensi kerjasama dengan pemerintah daerah dilakukan dalam usaha pengembangan program-program BMF melalui pembukaan cabang diwilayah tersebut.

Dalam menjalankan programnya BMF juga membangun kepekaan sosial dan menempatkan diri pada pihak-pihak luar.Melalui jaringan *Zakia Management Center* BMF telah mensosialisasikan program-programnya kepada lembaga pemerintah , *community* dan media, untuk mengembangkan ‘*awareness*’ dan telah berhasil memperoleh dukungan untuk menjalankan kerjasama secara luas berbasis MDG’s dalam berbagai program kemanusiaan bagi pemberdayaan perempuan dan masyarakat pra-sejahtera, antara lain : melalui institusi pemerintah (kementerian

dan departemen terkait, PemDa , dll), komunitas (lembaga–lembaga swasta dalam dan luar negeri, organisasi sosial, organisasi wanita, organisasi usaha dan sebagainya), media (berbagai media cetak dan media elektronik) Karang Taruna Indonesia, DPP IWAPI. Dengan adanya posisi yang jelas mengenai BMF didalam proses ekonomi di Indonesia maka akan ditindaklanjuti dengan program-program konkrit berupa penyuluhan dan pendidikan di berbagai bidang, *co-branding* dalam kegiatan-kegiatan sosial dan kemanusiaan, pendistribusian dana *Corporate Sosial Responsibility* atau natura, dll. Guna meraih potensi sinergi atau kerjasama dalam program-program kemanusiaan.



Gambar 1.7.

Acara penyuluhan dan santunan untuk penerima manfaat di Desa Kalangsari,
Karawang, Jawa Barat.

Sumber : dokumen pribadi



Gambar 1.8.

Acara penyuluhan dan santunan untuk penerima manfaat di Desa Dramaga, Bogor

Sumber : dokumen Pribadi

IV.2.7. Strategi Lembaga

Dalam menjalankan program-program yang dimiliki oleh Bakrie Microfinance, lembaga keuangan ini memiliki strategi membentuk BMF *academy* (sebagai sarana penurunan *product knowledge & character building*) dan menjadikan kantor-kantor cabang BMF sebagai sarana *field training* agar bisa cepat menghasilkan *human resources* yang terus dibutuhkan seiring pengembangan program secara nasional.

Selain itu sebagai sebuah bentuk lembaga keuangan yang menjalankan *sosial business* bukan *sosial charity*, maka Bakrie Microfinance harus beroperasi diatas *break-even point* dengan menyeleksi wilayah berdasarkan formula *economies of scale* untuk setiap pembukaan cabang.

IV.2.8. Target Lembaga

Kegiatan yang diadakan oleh Bakrie Microfinance merupakan kegiatan yang dilakukan untuk menunjang tercapainya target 1000.000 penerima manfaat

dalam 5 tahun. Namun hal ini tentu disesuaikan dengan ketersediaan dana Bakrie yang digulirkan. Selain itu pertemuan mingguan antara pihak Bakrie Microfinance, *Account Officers* dengan penerima manfaat menjadi sebuah pertemuan yang ditunggu karena adanya program kemanusiaan lainnya yang dinantikan, selain urusan administrasi *microfinance*. Hal ini merupakan sebuah bentuk *credit plus* yang dijalankan oleh BMf dalam usaha memberdayakan perempuan.

IV.2.9. Tujuan Utama

Tujuan utama dari BMF ini sendiri merupakan aplikasi dari konsep *Grameen Bank* dan meraih setidaknya 5 tujuan dari MDG's yang ditetapkan UN yaitu :

1. memberantas kemiskinan ekstrim
2. memastikan anak laki-laki dan perempuan dapat menyelesaikan pendidikan sekolah dasar
3. memajukan kesetaraan gender dan memberdayakan perempuan dengan memberikan kesempatan kerja
4. mengurangi tingkat kematian anak usia 0-5 tahun hingga dua per tiga bagian
5. mengurangi angka kematian ibu hamil hingga 75% dan menyediakan akses kepada kesehatan reproduksi

Selain itu menjalankan program peningkatan kesejahteraan dan pemberdayaan masyarakat dapat direalisasikan secara cepat dan dirasakan manfaatnya secara nasional.

IV.2.10. Program Kredit Mikro Bakrie Microfinance

Dalam menjalankan program pembiayaan modal usaha mikro tanpa jaminan, bersifat *self-sustainable*, Bakrie Microfinance mengadopsi konsep dan falsafah *Grameen Bank* dan memiliki program :

- Pembiayaan usaha mikro diberikan khusus kepada perempuan
- Pembiayaan modal kerja usaha mikro berbasis bagi hasil terkelola
- Dana bergulir (*self-sustainable*, ada *repayment*)
- Berkewajiban tanggung renteng bila ada anggota yang menunggak
- Bakrie tidak mengambil keuntungan sedikitpun dalam program ini

- Efisien dan hasilnya terukur

i.) Deskripsi Program Kredit Mikro

Sebagai program kemanusiaan, Bakrie Microfinance (BMF) memiliki konsep dan tata kerja untuk melaksanakan semua program yang telah dicanangkan, guna menterjemahkan visi, misi dan nilai BMF. BMF dalam melaksanakan programnya mengadopsi *Grameen Bank system* yang dimulai oleh Prof. M. Yunus pemenang hadiah nobel 2006 yang dikembangkan di Bangladesh. Sasaran BMF adalah perempuan dari keluarga pra-sejahtera. Program diterapkan dengan menggunakan sistem seleksi bagi calon penerima manfaat (PM) dan karyawan yang dilatih secara khusus melalui program *BMF academy*, secara garis besar pola operasionalnya sebagai berikut :

1. Menyediakan Pembiayaan Modal Kerja Mikro (PMKM) skala kecil (1 juta per PM untuk tahap pertama) dengan masa angsuran selama 50 minggu, yang dipergunakan untuk menghasilkan tambahan pendapatan.
2. PM adalah perempuan dari keluarga pra-sejahtera yang membentuk satu kelompok yang terdiri dari 5 orang. Kelompok tersebut tergabung dalam satu kumpulan. Dimana satu kumpulan terdiri dari 4-5 kelompok . Dengan demikian satu kumpulan terdiri dari maksimal 25 orang perempuan.
3. PM tidak diminta memberikan barang jaminan ataupun penjamin, namun mereka diminta untuk saling mendukung satu dengan yang lainnya.
4. PM berkewajiban untuk membayar : angsuran dan bagi hasil yang akan digulirkan kembali , secara mingguan dan tepat waktu.
5. PM wajib menghadiri pertemuan mingguan kumpulan untuk melakukan pembayaran dan menerima penyuluhan
6. Pinjaman PMKM harus digunakan sesuai dengan kesepakatan kumpulan dan hanya untuk usaha yang menghasilkan peningkatan pendapatan keluarga.
7. *Account officer* yang mendatangi kumpulan PM, bukan PM yang mendatangi kantor cabang BMF, kebalikan dari praktek operasional bank konvensional.

ii.) Mekanisme Pelaksanaan Program

ii.i) Persiapan program

Sebelum membuka sebuah kantor cabang, dilakukan survey wilayah terlebih dahulu agar keberadaan kantor cabang BMF tersebut dapat tepat sasaran dan tepat guna. Sebuah kantor cabang hanya akan dipertimbangkan untuk dibuka disebuah daerah, bilamana syarat-syarat '*economy of scale*' telah terpenuhi. Seperti daerah yang banyak keluarga pra-sejahteranya (data diperoleh dari pemerintah setempat/BKKBN/BPS). Jumlah penduduk daerah tersebut atau di wilayah sekitar yang berpotensi menjadi Perima Manfaat (PM) diyakini sesuai data,

ii.ii.) Pelaksanaan program

Dalam pelaksanaan program kredit yang dilakukan Bakrie Microfinance melakukan beberapa tahapan dalam operasionalisasinya, diantaranya :

1. Sosialisasi dan Pertemuan Umum

Tahap awal dilakukan sosialisasi memperkenalkan dan menjelaskan program PMKM pada ketua RT/RW termasuk pemuka masyarakat setempat dan beberapa perempuan yang dikategorikan pra-sejahtera, kegiatan sosialisasi dilaksanakan pada masyarakat yang memiliki aktivitas ekonomi yang sangat sederhana. Selanjutnya dilakukan pertemuan umum yang mana pertemuan ini diadakan di lokasi yang telah disepakati untuk memperkenalkan dan menjelaskan mengenai program PMKM.

2. Uji kelayakan

Tahapan selanjutnya adalah melaksanakan uji kelayakan yang merupakan bagian penting bagi seorang calon PM agar dapat mengikuti program PMKM. Uji kelayakan dimaksudkan untuk melihat kondisi sosial ekonomi calon penerima manfaat berdasarkan standar yang ditetapkan BMF yaitu : penilaian indeks rumah, penilaian indeks pendapatan dan penilaian indeks aset produktif.

3. Latihan Wajib Kumpulan dan Uji Pengesahan Kumpulan

Setelah uji kelayakan dilakukan, berikutnya adalah tahapan latihan wajib kumpulan berlangsung selama 5 hari dengan tujuan untuk menjelaskan tentang maksud, tujuan, persyaratan serta ketentuan dalam program BMF. Pada hari ke 5 pelatihan, diadakan proses uji pengesahan kumpulan untuk

mengukur tingkat pemahaman serta disiplin kredit yang diterapkan dan menentukan kelulusan untuk mengikuti program BMF.

4. Pertemuan Mingguan Kumpulan

Adalah pertemuan antara staf BMF dengan PM setiap minggu, terjadwal dan berkesinambungan dibawah koordinasi dan pengelolaan dari *account officer* (AO) disetiap wilayah . Acara dalam pertemuan mingguan antara lain pembayaran angsuran dan bagi hasil, pencairan, pengajuan, pemberdayaan perempuan melalui kesehatan, pendidikan dan silaturahmi antar PM. Tata cara pelaksanaan atau penyelenggaraan pertemuan mingguan kumpulan diawali dan diakhiri pembacaan doa dan janji bersama.



Gambar 1.9

Kegiatan Pertemuan Mingguan Kumpulan

Sumber : dokumen pribadi



Gambar 1.10

Contoh kartu simpanan pokok dan simpanan tanggung jawab penerima manfaat di Bakrie Microfinance
Sumber : dokumen pribadi

iii.) Branch Expansion

BMF merencanakan pada tahun ini 2011 membuka 50 kantor cabang yang tersebar di wilayah Banten, Jawa Barat, Jawa Tengah, DIY, Jawa Timur dan Sumatera. Saat ini sudah ada 18 kantor cabang yang sudah dibuka (14 sudah operasional ,2 sudah melakukan tahap sosialisasi dan 2 mendekati operasional) . dan ada 36 prospek cabang yang sudah dalam proses permohonan. Berkat kerjasamanya yang baik dengan pemerintah setempat, maka peluang BMF sangat besar untuk membuka kantor cabang di wilayah-wilayah tersebut ditambah tanggapan positif dan antusias dari masyarakatnya untuk turut serta dalam program BMF.

Pembukaan cabang BMF selalu melihat kondisi yang di sekitar tempat mereka akan membuka cabang. Mana yang lebih sesuai dengan karakter BMF juga mana yang lebih membutuhkan. Seperti yang terjadi pada ekspansi BMF ke daerah Jawa Barat , salah satu kantor cabang yang beroperasi adalah Darangdan dan Cikalong Wetan. Dua kecamatan ini bersebelahan namun masuk dalam wilayah kabupaten yang berbeda. Kecamatan Darangdan masuk wilayah Purwakarta dan kecamatan Cikalong Wetan masuk Kabupaten Bandung Barat. Mata pencaharian di kedua kecamatan tersebut umumnya sebagai petani , buruh tani, serta penambang tanah (tanah liat) dan pemetik teh. Menurut data jumlah

penduduk prasejahtera di kecamatan Darangdan sekitar 4346 jiwa, sedangkan di Cikalong Wetan sekitar 5700 jiwa. Mengalami peningkatan , hal itu dikarenakan adanya pengaruh dari pembangunan salah satu jalan tol.

Keadaan sebelum ruas jalan tol Cipularang dibuka, masyarakat banyak hidup dari usaha warung makan , jajanan khas daerah Bandung, dan pedagang asongan. Namun saat ini semua jenis usaha tersebut hampir mati, tinggal beberapa saja yang bertahan , itupun hanya mereka yang memiliki modal besar. Kehadiran Lembaga Keuangan Mikro (LKM) di wilayah tersebut bisa membangkitkan kembali perekonomian masyarakat sekitar untuk meningkatkan kesejahteraannya.

Sampai saat ini, sudah ada beberapa LKM yang beroperasi di wilayah tersebut, namun hanya pada batas pemberian kredit mikro saja. Sedangkan keunggulan BMF, selain memberikan pembiayaan usaha modal mikro juga memberikan penyuluhan untuk PM tentang kesehatan, kesejahteraan keluarga, pendidikan , pengelolaan keuangan , dan akses pemasarannya.

IV.2.11. Pemanfaat Program Kredit Bakrie Microfinance

Tabel 1.2. Pemanfaat Program Kredit

Laporan Statistik Keseluruhan Cabang : 16 cabang Bakrie Microfinance Periode : December 2011		
Klien/penerima manfaat		
	Kumpulan	593
	Kelompok	2.209
	Area (desa)	128
	Uji Kelayakan	11.942
	Uji Pengesahan Kumpulan	10.007
	PM yang akan menerima PMKM	9.963
	Penerima Manfaat	9.296
	PM Drop Out	695
	PM Bad Debt	0
Simpanan		
	Jumlah Simpanan	924.720.000
Lain-lain		
	Account Officer	64

Sumber : data Bakrie Microfinance per bulan Desember 2011

Dari data diatas bisa dilihat bahwa per bulan Desember 2011, jumlah kumpulan yang menjadi penerima program kredit di Bakrie Microfinance sejumlah 593 kumpulan, yang terdiri dari 2.209 kelompok perempuan dimana didalamnya terdapat 9.296 Penerima manfaat, yang berarti perempuan tersebut telah menerima modal 1 juta rupiah per penerima manfaat untuk menjalankan usaha mikronya. Jumlah simpanan yang dilakukan oleh para penerima kredit kepada Bakrie Microfinance sebesar Rp. 924.720.000, . Simpanan sendiri merupakan kata lain dari pengembalian uang yang dilakukan oleh para penerima kredit yang sama dengan jumlah penerima manfaat yang diberikan Rp.1000.000,- per kepala.



BAB V ANALISA

Dalam bab ini penulis akan membaginya kedalam tiga bagian besar, yakni bagaimana usaha pemberdayaan perempuan yang dilakukan melalui program kredit mikro pada *Grameen Bank* maupun pada Bakrie Microfinance. Kedua, penulis akan menjelaskan program pemberdayaan perempuan yang dijalankan Bakrie Microfinance dengan menerapkan sistem kredit mikro *Grameen Bank* dilihat dari sisi manajemen dan operasional program. Dari kedua analisa tersebut penulis juga akan memberikan sebuah gambaran hal-hal yang menghambat dan mendukung penerapan program kredit *Grameen Bank* sehingga dapat menjadi sebuah evaluasi kemungkinan dan kegagalan Bakrie Microfinance di Indonesia, terakhir tidak lupa penulis juga mengaitkan ketiga analisa tersebut secara lebih dalam dengan kerangka pikir secara sosiologis.

V.1. Usaha Pemberdayaan Perempuan Melalui Program Kredit mikro

Microfinance atau kredit mikro itu sendiri pada dasarnya merupakan istilah yang memayungi berbagai kegiatan finansial bagi masyarakat miskin, menurut Rogaly & fisher (1999 : 1), definisi *microfinance* adalah ‘ *provision of small loans acceptance of small savings deposits, provision of insurance and other financial services such as ‘ bill payment and money transfer*’. Peranan *microfinance* kepada perempuan tentu disebabkan oleh beberapa alasan diantaranya sebagai usaha dalam pemenuhan kebutuhan dan memberdayakan perempuan. *Microfinance* dipandang sebagai usaha untuk merespon kebutuhan perempuan akan modal (*practical demands*) dan pada saat yang bersamaan menyiapkan fondasi keorganisasian sebagai *entry point* Intervensi pemberdayaan perempuan yang komprehensif.

Menurut data UNDP pada tahun 1995, 70% dari 1,3 miliar orang yang hidup dibawah garis kemiskinan adalah perempuan. Hal yang sama juga terjadi di indonesia dimana 37,4 juta rakyat miskin menurut data BPS tahun 2003 sebagian besar adalah perempuan. Hal ini semakin diperparah karena kesetaran jender

diasosiasikan sebagai kesejahteraan masyarakat setara keseluruhan dimana didalamnya terdapat praktik diskriminasi jender. Hal-hal tersebut merupakan alasan mengapa perempuan merupakan fokus dari pemberian kredit mikro, dan dipertegas oleh penelitian Chant (1997) yang menunjukkan bahwa laki-laki cenderung hanya memberikan kontribusi sebagian 50-68% dari pendapatan mereka untuk keluarga sedangkan perempuan kecenderungannya menyerahkan seluruh pendapatan yang dimilikinya.

Perempuan merupakan mitra yang tepat bagi *microfinance* karena tidak hanya membantu perempuan tetapi keluarganya dan masyarakat secara umum. Beberapa kendala dan tantangan yang dihadapi perempuan seperti norma, budaya, waktu, mobilitas dan ketimpangan jender, kerja tanpa ‘imbalan’ dalam rumah tangga, tingginya angka buta huruf dan sebagainya. Beberapa karakteristik *microenterprises* yang dikelola oleh perempuan seperti : informal, *home-based business*, terkonsentrasi di sector *low-return*, berorientasi pada pertumbuhan konservatif, *part-time* dan tergantung musim dan ketinggalan teknologi sebagai dampak pendidikan rendah. Dimensi pemberdayaan perempuan yaitu : kesejahteraan perempuan seperti makanan, pendapatan, dan pelayanan kesehatan, akses perempuan terhadap faktor produksi. *Consciencitation* (pemahaman terhadap *sex roles* dan *jender roles* yang salah), partisipasi terhadap pembuatan keputusan, kebijakan, perencanaan, dan administrasi, kontrol setara terhadap faktor produksi dan distribusi hasil sehingga tidak ada pihak-pihak yang dominan. Tiga hal penting yang muncul dari *microfinance* yaitu perempuan dapat menggunakan tabungan dan kredit mikro untuk *microenterprise* sehingga terjadi peningkatan dan kontrol terhadap pendapatan, kontribusi ekonomi mendorong perempuan dalam pengambilan keputusan dalam keluarga sehingga meningkatkan kesejahteraan perempuan, anak dan juga laki-laki (suami). Peningkatan peran ekonomi perempuan untuk perubahan peran jender dan peningkatan status dalam rumah tangga, masyarakat maupun pada level yang lebih tinggi.

Salah satu keunggulan kredit mikro terhadap pemberdayaan perempuan adalah program mereka yang ‘jemput bola’ dimana lembaga keuangan yang akan mencari ke lapangan siapa yang membutuhkan dana pemberdayaan tersebut. Dengan atau tanpa jaminan para calon penerima kredit akan dengan mudah

mendapatkan dana modal kecil untuk kelanjutan usahanya. Meskipun begitu, lembaga keuangan mikro yang menerapkan jaminan sebagai salah satu persyaratan pinjaman akan memberikan hambatan tambahan bagi perempuan karena banyak diantara para calon peminjam yang masih sulit mencari barang untuk dijaminkan. Sehingga mereka mengurungkan niat untuk meminjam di lembaga keuangan. Melihat dari persyaratan bahwa mereka yang boleh meminjam adalah mereka yang memiliki modal untuk dijaminkan maka, mereka yang bisa meminjam sebenarnya bukan benar-benar dari kelompok yang sangat miskin karena mereka masih memiliki modal untuk dijaminkan. Artinya, diperlukan lembaga keuangan yang memang fokus pada mereka yang sangat miskin (atau pengusaha nano mikro) sehingga persyaratan mengenai jaminan diubah dengan skema lain yang lebih ringan. Dalam hal ini pendiri *Grameen Bank* Muhammad Yunus mengatakan bahwa akses kepada modal, sekecil apapun punya pengaruh transformatif pada kehidupan orang miskin. Yunus selalu memberikan kesempatan bagi semua orang miskin yang bisa aktif secara ekonomi. ‘bahkan para pengemis pun membutuhkan pinjaman’ katanya. Yunus sudah membebaskan ribuan pengemis dari kemiskinan, mereka ternyata ‘layak mendapat kredit’ pada dasarnya orang miskin bukan ‘*the have not*’ (tidak memiliki apa-apa termasuk ‘kepercayaan’) tetapi mereka adalah ‘*the have little*’ karena terpinggirkan.¹

Yunus yang merupakan dosen ekonomi di universitas Bangladesh memiliki keinginan untuk meningkatkan perekonomian masyarakat yang ada disekitarnya. Sehingga ia berkomitmen untuk memberdayakan masyarakat miskin disekitarnya dengan membangun sistem *Grameen Bank* (GB) . Melalui pengalaman penelitian dan *trial/error* yang dilakukan oleh dia dan tim universitasnya akhirnya memiliki gambaran luas terhadap keadaan dan karakteristik masyarakat yang akan dia jadikan target program GB sehingga kebutuhan masyarakat sesuai dengan karakter yang ada dirangkum dalam program GB. Selain itu, nilai tambah lain bagi Yunus dikarenakan dia sendiri berasal dari sebuah desa miskin di Bangladesh sehingga secara personal ia sendiri pernah merasakan keadaan seperti yang ia ingin berdayakan. Sampai saat ini GB melakukan analisa penerima kredit dengan berfokus pada kelas dan gender terhadap definisi kebutuhan sehingga bisa ikut

¹ Jurnal sosiologi masyarakat. Vol 15 no 1 januari 2009, hal 7

serta dalam kegiatan ekonomi dan melakukan pilhan hidupnya sendiri. Hal ini tentu dilakukan melalui program pemberdayaan yang disebut 'bisnis sosial' ini.

Analisa pendekatan kebutuhan yang dilakukan oleh Yunus dikenal dengan nama *care taker defined*, dimana Yunus benar-benar melihat masyarakat yang ingin diberdayakan sebagai sebuah masyarakat yang harus diberdayakan dan dia sendiri memiliki keinginan untuk memberdayakan masyarakat tersebut secara personal. Yunus melakukan uji coba penelitian dalam mendapatkan analisa kebutuhan masyarakat sehingga ia memiliki pengetahuan secara penuh mengenai masyarakat yang akan dia berdayakan juga memiliki perspektif mengenai masyarakat itu secara lebih luas. Hal ini dilakukan dalam upaya pemberdayaan masyarakat khususnya perempuan agar mereka memiliki kebebasan dalam pilihan personal, kesempatan hidup, mendefinisikan kebutuhannya, dan menyalurkan pemikirannya.

Selain itu juga agar mereka dapat ikut serta dalam institusi sosial, ekonomi maupun keluarga. Sehingga mereka memiliki sumber daya untuk bisa masuk dalam aktivitas ekonomi dan mereproduksi usahanya dalam keluarga agar dapat membantu peningkatan keadaan sosial dan ekonomi keluarganya. Seperti yang telah disebutkan diatas *Grameen Bank* sendiri tentu dilakukan dengan *trial and error*, sebelum bisa mendapat keberhasilan seperti sekarang ini dan memberikan masukan pada para pengambil kebijakan dan perencana kebijakan ekonomi khususnya perbankan di Bangladesh bahwa memberikan kredit pada orang miskin juga maka akan memberi kesempatan bagi mereka untuk melakukan peningkatan keadaan sosial dan ekonominya.

Hal yang berbeda dapat dilihat dari pendekatan analisa kebutuhan bagi para perempuan yang akan diberdayakan yang dilakukan oleh Bakrie Microfinance (BMF), dengan adopsi konsep *Grameen Bank* (GB) dimana konsep tersebut berasal dari sistem masyarakat yang berbeda. BMF menerapkan sistem operasionalisasi GB dalam penerapan program pemberdayaannya tanpa melakukan analisa kebutuhan pada masyarakat Indonesia. Sehingga dalam hal ini, pihak BMF sendiri tidak memiliki gambaran secara nyata kebutuhan yang dimau oleh masyarakat. Dengan demikian pengetahuan mengenai kebutuhan yang ada merupakan kebutuhan yang didefinisikan oleh para pemberi kredit juga analisa

data-data yang sudah ada . Selain itu, dengan sistem manajemen yang *top-down* maka keadaan sebenarnya dilapangan belum tentu bisa dirasakan secara personal oleh para pemegang kekuasaan di lembaga ini.

Pendekatan ini merupakan salah satu model pendekatan kebutuhan yang dikenal dengan *inferred* dimana pemberdaya melakukan pemberdayaan tanpa melakukan analisa kebutuhan dan dilakukan berdasarkan pendefinisian kebutuhan yang telah ada sebelumnya sehingga pemberdaya kurang memiliki gambaran mengenai karakter masyarakat yang akan diberdayakan .

BMF yang mengadopsi sistem operasionalisasi GB memberikan fokus pemberdayaan pada perempuan agar mereka mampu meningkatkan penghidupan keluarga dan meningkatkan kehidupan anak-anak mereka dan berpartisipasi dalam kegiatan ekonomi. Hal ini dilakukan melalui operasionalisasi sistem GB pada pemberian kredit kecil untuk perempuan juga edukasi melalui penyuluhan terhadap para perempuan penerima kredit seperti pendidikan dan kesehatan perempuan.

“Hal yang ingin unit Bakrie ciptakan adalah dengan membuat suatu bentuk pemberdayaan terutama untuk perempuan . untuk menjawab sebuah kebutuhan akan modal lunak yang nyatanya lebih real di diperlukan oleh mereka yang memiliki usaha kecil. Hal tersebut menjadi satu sorotan dalam masalah kemiskinan karena kredit mikro ini diharapkan bisa mengubah dan menaikkan hidup mereka menjadi lebih baik. sehingga bukan hanya perempuan yang diberikan modal yang akan akan meningkat pendapatannya tapi juga keluarga mereka.” (AB, pemilik perusahaan Bakrie Group)

Meskipun begitu, BMf melakukan pemberdayaan juga dalam upaya pemberdayaan masyarakat khususnya perempuan agar mereka memiliki sumber daya untuk bisa masuk dalam aktivitas ekonomi dan mereproduksi usahanya dalam keluarga agar dapat membantu meningkatkan keadaan sosial dan ekonomi keluarganya. Selain itu juga agar mereka dapat ikut serta dalam institusi sosial, ekonomi maupun keluarga.

“iya, karena tolak ukur pemberdayaan yang digunakan disini dapat dinilai bukan hanya dari si perempuan tapi juga dari keluarga. Artinya saat diberikan modal apakah dalam jangka waktu berapa lama, keluarga dari perempuan ini bisa dikatakan meningkat. Misalnya? Anaknya terus sekolah, bisa memenuhi kebutuhan dasar dsb.”(Arm, Vice president operation)

V.II. Penerapan Sistem Kredit Mikro *Grameen Bank* dalam Bakrie Microfinance

Program kredit mikro yang dilakukan oleh Bakrie Microfinance memiliki visi utama untuk memberdayakan rakyat pra-sejahtera diseluruh Indonesia dan kedua sebagai bentuk cinta Bakrie kepada rakyat dan kepedulian Bakrie untuk negeri yang berlangsung lintas generasi. Selain itu, Bakrie Micro Finance juga memiliki misi utama untuk menyelenggarakan program pembiayaan modal usaha mikro tanpa jaminan untuk dapat meningkatkan penghasilan rakyat pra-sejahtera secara cepat dan instant dan kedua menyelenggarakan kerjasama dengan pihak manapun yang sehat untuk memelihara keberlangsungan program kemanusiaan bagi rakyat Indonesia. Hal ini menjadi suatu implementasi dari keinginan pemberdaya sendiri selaku pemilik modal untuk melakukan pemberdayaan yang fokus pada perempuan. Sehingga dengan memfokuskan kredit pada perempuan maka peningkatan kesejahteraan masyarakat pada umumnya dan pada keluarga yang diberikan kredit akan tercapai.

“Jadi sebenarnya mba, pemberdayaan perempuan yang dimaksud disini merupakan pemberdayaan keluarga, dimana kita ambil perempuan sebagai objek penerima kreditnya.kenapa? karena seperti yang telah diketahui sebelumnya perempuan lebih banyak menghabiskan seluruh keuntungan dari penjualannya untuk menaikkan kesejahteraan keluarga.” (Arm, Vice president operation)

Dalam melakukan program kredit mikronya, Bakrie Microfinance mengadopsi nilai-nilai dan prinsip-prinsip yang ada pada *Grameen Bank* . Hal yang diadopsi dapat dilihat dari nilai-nilai serta prinsip-prinsip *Grameen Bank* yang diaplikasikan oleh Bakrie Microfinance. Kesamaan visi dan misi yang dibawa oleh *Grameen Bank* juga dilakukan oleh Bakrie Microfinance. Sistem yang ada pada *Grameen Bank* sebelumnya diterapkan dalam Bakrie Microfinance

melalui sedikit adaptasi dengan nilai-nilai korporat perusahaan Bakrie pada umumnya.

“Pola yang membedakan Grameen Bank dengan BPR adalah yang dinilai pada tingkat kehidupan bukan pada tingkat ekonomi untuk itulah kita mengadopsi konsep grameen selain karena sesuai dengan bentuk kredit yang akan diberikan.”(AI,business development staff)

Hal ini terkait dengan posisi BMf yang seperti sudah dijelaskan sebelumnya memiliki kedekatan relasional dengan Kelompok Usaha Bakrie yang lain. Dengan demikian penulis melihat beberapa hal yang menarik dari program kredit mikro yang dilakukan oleh Bakrie Microfinance serta perbedaannya dari *Grameen Bank* yang di bangladesh melalui beberapa hal dibawah ini .

a) Prinsip-Prinsip Pinjaman Program Kredit mikro

Dalam sistem kredit *Grameen Bank*, prinsip yang pertama yaitu, kredit dipinjamkan tanpa jaminan dan penjamin, hal tersebut juga dilakukan oleh Bakrie Microfinance, kredit yang diberikan oleh kedua lembaga ini diberikan kepada para perempuan tanpa jaminan atau penjamin. Meskipun begitu, skema 'jaminan' sebenarnya tetap ada yang dapat dilihat dari 'janji' dan 'doa' yang diucapkan dalam setiap kali kumpulan. Hal ini dilakukan agar para perempuan penerima manfaat dapat menjalankan pengembalian kredit dengan tertib dan amanah sesuai dengan nilai dari Bakrie Microfinance. Hal tersebut juga yang terjadi pada *Grameen Bank*, dengan membaca doa dan janji maka penerima kredit lebih merasa terikat untuk membayarkan pinjaman, sehingga pelunasan oleh perempuan-perempuan dapat dengan lancar dilaksanakan

“Iya jadi tambah berat ya . (menyebutkan janji dan doa) tapi ya sampai saat ini kan ibu-ibu yang ada dimana2 mereka terbantu sih “ (Ibu Ela anggota kumpulan sindang barang ,cab.dramaga bogor,Usia 28)

Prinsip yang kedua dari *Grameen Bank* yakni dikenakan biaya administrasi . biaya administrasi dikenakan dalam setiap kali pengumpulan uang, namun dalam setiap kali pelunasan uang. Jumlahnya sebesar Rp.25.000,- hal ini juga yang dilakukan oleh Bakrie Micro finance dimana dalam setiap kali

pelunasan ,BMf akan mendapatkan nisbah sebesar 2% flat dari setiap penerima manfaat. 2% tersebut dipergunakan untuk biaya gaji para karyawan dan keuntungan dari 'bisnis sosial' ini .

Prinsip yang ketiga dari *Grameen Bank* yakni, kredit dihapuskan jika anggota meninggal dunia. Dalam setiap kredit yang diberikan oleh *Grameen Bank* maupun Bakrie Microfinance, dengan tujuan membantu perempuan pra sejahtera, tentu akan ada sebuah resiko jika penerima kredit meninggal dunia. Baik *Grameen Bank* maupun Bakrie microfinance tidak mau memberatkan pihak keluarga perempuan yang menerima kredit jika meninggal dunia. Sehingga penerima kredit akan dibebaskan dari kewajiban membayar cicilan kredit jika meninggal dunia. Dalam hal ini, pihak Bakrie Microfinance sendiri mengakui , sampai saat ini masih sedikit jumlah Penerima manfaat yang meninggal dunia, sehingga perusahaan belum dibebani oleh nominal kredit yang tidak kembali itu. Namun dalam jangka waktu kedepan saat jumlah PM sudah lebih banyak dan lebih banyak juga yang meninggal, maka perusahaan akan mengalami kerugian lebih banyak. Untuk itu, Pihak BMf saat ini sedang melakukan penjajakan dengan pihak asuransi agar kerugian yang ditanggung perusahaan tidak banyak. Namun nantinya, PM tidak harus mengetahui bahwa mereka memiliki asuransi atas dana yang mereka dapatkan. Hal ini tentunya dilakukan demi kelancaran dan dorongan psikologis PM agar tetap membayarkan cicilan dengan tertib .

“Kita gamau menyusahkan keluarga yang ditinggalkan otomatis membebaskan kewajiban terhadap orang yang meninggal, pertanyaannya adalah rugi dong? Sebenarnya lagi dinego dengan asuransi biar ga terlampau rugi sedang diasuransikan juga dengan asuransi PM untuk awal-awal ini mungkin ga terasa .. tapi kalo udah banyak perbulan bisa 50 orang..rugi kita .. kalo sekarang kan bisa diitung ..” (Arm,Vice president Operation)

Selain ketiga prinsip *Grameen Bank* diatas yang dijalankan oleh kedua lembaga keuangan ini, Bakrie Microfinance memiliki beberapa prinsipnya yang sedikit berbeda. Diantaranya menciptakan *officers* yang tertib dan amanah yang dilakukan melalui Bakrie Microfinance *academy* (*product knowledge dan character building*) melalui pembentukan 20 cabang yang diperankan sebagai sarana *field training*, dengan durasi training 4 (empat) minggu (*class and field*

training) serta tambahan 4 (empat) minggu (*on the job training*). Sehingga BMF memiliki skema training untuk membuat officer yang bekerja sesuai dengan visi-misi lembaga keuangan mikro. Kedua hal ini merupakan bentuk adaptasi yang dilakukan Bakrie Microfinance terhadap prinsip-prinsip serta nilai *Grameen Bank* yang diadopsi.

b) Syarat-Syarat Pinjaman Dalam Program Kredit mikro

Dalam memilih calon penerima kredit, baik *Grameen Bank* maupun BMF, memiliki syarat-syarat yang kurang lebih sama. Yakni pinjaman diprioritaskan kaum perempuan miskin di pedesaan sebagai penerima kredit. Hal ini dilakukan dengan alasan, selama ini kaum perempuan tidak memiliki akses terhadap kredit, padahal dalam kenyataan empirik, kelompok perempuan termasuk paling rentan dengan kemiskinan, kebodohan dan keterbelakangan.

'Ya kita pengen berubah.. berubah hidup kita ya biar beda. Pengen punya kegiatan dan usaha jadi ga jenuh dirumah' (Ibu Dn, Anggota kumpulan kampung susukan, cab. Dramaga, Bogor, Usia 29 tahun)

Kehadiran program kredit dengan sistem *Grameen Bank* sedikit banyak telah membuka peluang bagi perempuan di pedesaan untuk keluar dari kungkungan kemiskinan, kebodohan dan keterbelakangan. Hal yang sama juga menjadi alasan BMF menjadikan perempuan sebagai tujuan kreditnya, hal ini terangkum dalam *grameen basic principles* yang mereka jalankan. Perempuan keluarga miskin dijadikan sasaran kredit, karena perempuan lebih tertib, lebih memiliki kemauan bekerja dan lebih sensitif terhadap penderitaan keluarganya (anak dan suaminya). Selain itu hal ini dilakukan untuk mensukseskan MDG's yang dicanangkan oleh UN melalui kredit mikro untuk perempuan ini diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat lewat pemberian kredit pada perempuan. Untuk itu, baik *Grameen Bank* maupun BMF yang mengadopsi prinsip yang sama dengan *Grameen* memiliki syarat lain bagi calon perempuan penerima kredit yakni, memiliki usaha, tinggal menetap dan calon anggota harus memenuhi uji kelayakan. Dua syarat pertama dilakukan tentu agar kredit dapat bergulir menjadi

sebuah dana produktif sehingga usaha yang dilakukan dapat menaikkan kesejahteraan perempuan. Mereka yang tinggal menetap akan lebih mudah dalam melakukan kumpulan sehingga pelunasan kredit dapat lebih mudah dilakukan. BMf juga menerapkan secara ketat tahap-tahap penerimaan nasabah yakni :

1. Survey dan *approach*
2. Pertemuan umum
3. Uji kelayakan
4. Latihan wajib kumpulan (dan penanaman nilai)
5. Ujian penerimaan
6. Penentuan pimpinan kumpulan dan kelompok
7. Pencairan modal kerja mikro

Dimana dalam operasional pekerjaan Bakrie Microfinance tahap-tahap ini dilakukan sebagai cara agar mekanisme pencairan dana dan pelunasan akan lebih tertib dilakukan bagi *officer* maupun bagi penerima kredit.

" Kita ikut kan tertarik sama peraturannya, disiplinnya. Terus angsurannya ringan...kalo bank keliling banyak neng .. tapi ga minat soalnya harian repot .. kalo ga bayar harus didobel. Hehehe ga ngerti jadi repot.lagian kan udah ada ini jadi mendingan kesini. Insya allah ga ada keberatan sama aturannya" (Ibu nani, Anggota kumpulan Pabuaran, Cab. Dramaga, Bogor)

c) **Tata Cara Pinjaman dalam Kredit mikro**

Beberapa tata cara pinjaman dalam kredit mikro yang dijalankan oleh *Grameen Bank* juga dilakukan oleh Bakrie Microfinance yang terangkum dalam '*grameen basic principles*' yang diadopsi oleh BMf.Tata cara pinjaman kredit mikro GB yakni :

1. Mengajukan usulan
2. Menyerahkan syarat administrasi
3. Kredit diberikan setelah calon anggota mengikuti Latihan Wajib Kumpul (LWK)
4. Kredit diberikan secara perorangan dan harus tergabung dalam kelompok (satu kelompok terdiri dari 5 orang anggota)
5. Kredit diberikan dengan sistem 2 : 2 : 1, yakni pada pertemuan minggu (minggon pertama) pinjaman akan diberikan pada 2 orang anggota

kelompok, kemudian pada minggu berikutnya pinjaman akan diberikan kepada 2 orang anggota lainnya dan terakhir pinjaman akan diberikan kepada 1 orang anggota lagi. Penentuan siapa yang akan mendapatkan pinjaman lebih dahulu ditentukan berdasarkan kesepakatan atau musyawarah antar anggota kelompok.

6. Angsuran kredit dibayarkan setiap minggu dalam suatu pertemuan
7. Adanya pertemuan yang diadakan sekali setiap minggu yang disebut dengan minggon dan dihadiri oleh seluruh anggota program (ketua kelompok dan anggota kelompok)
8. Pada setiap minggon, setiap anggota harus memberi hormat dan melakukan upacara militer
9. Pada awal setiap minggu (minggon) anggota *Grameen Bank* harus mengucapkan ikrar sejumlah 11 item agar ikrar *Grameen Bank* tersebut tertanam kuat oleh anggota *Grameen Bank*
10. Pembayaran angsuran dilakukan dimana staf lembaga yang mendatangi/mengunjungi rumah anggota (peminjam) bukan anggota yang mengantarkan ke lembaga sehingga mudah bagi peminjam untuk menjalankan usaha dirumah, dibandingkan mereka harus datang ke lembaga.
11. Anggota tidak diperbolehkan mengangsur secara *double*,

Hal-hal diatas merupakan hal yang dilakukan oleh BMf dalam tahapan-tahapan pelaksanaan program kredit yang terdiri sama dengan GB yakni 6 tahapan pelaksanaan (lihat tabel tahapan pelaksanaan *Grameen Bank* dan tahapan operasional yang dilakukan oleh BMf). Hal-hal tersebut sama dilakukan kecuali poin hormat dengan melakukan upacara militer, yang tidak dilakukan oleh Bakrie Microfinance. Pertemuan mingguan juga dinamakan Pertemuan Mingguan Kumpulan (PMK) . Memang dalam *gramen basic principles* ini BMf mengadopsi hampir secara penuh tahapan operasional yang dilakukan oleh *Grameen Bank*. Namun dengan sedikit tambahan nilai-nilai korporat didalam pelaksanaan manajerialnya. *Grameen basic principles* yang dimiliki oleh BMf , yakni :

1. Sasaran khususnya ‘perempuan’ keluarga miskin , karena perempuan lebih tertib, lebih memiliki kemauan bekerja dan lebih sensitif terhadap penderitaan keluarganya (anak dan suaminya)
2. Pinjaman diberikan setelah lulus ‘pendidikan secara terstruktur’ (Latihan wajib Kumpulan) untuk bisa memahami semua aturan BMF atau kewajiban yang harus diikuti, maupun hak-hak mereka.
3. Pinjaman diberikan kepada perorangan secara berkelompok dan setiap kelompok terdiri dari 5 orang.
4. Pinjaman hanya untuk usaha dan harus disetujui oleh anggota-anggota lain di kumpulan .
5. Tanpa jaminan dan tanpa penjamin, tetapi bersifat tanggung renteng atau tanggung jawab bersama oleh para anggota kumpulan.
6. Setiap minimal 2 kelompok membentuk 1 ‘sentra pertemuan kumpulan’ sebagai tempat menyelenggarakan semua transaksi /kegiatan.
7. Setiap transaksi pinjaman dilakukan dengan sistem bagi hasil yang dibayarkan bersamaan dengan angsuran oleh penerima manfaat.
8. Semua transaksi termasuk angsuran , dilakukan secara mingguan ‘seminggu sekali’ disentra pertemuan kumpulan dan disebut pertemuan mingguan kumpulan.
9. Setelah lunas pinjaman pertama, maka penerima manfaat akan memperoleh pinjaman berikutnya pada putaran kedua dan putaran seterusnya sepanjang menunjukkan progress yang baik/meningkat (tertib dalam mengangsur dan selalu hadir di pertemuan)
10. Setiap kegiatan di sentra pertemuan diawali dan diakhiri dengan motivasi berupa ikrar dan doa
11. Isi ikrar dan doa mencerminkan tujuan jangka panjang dari program dalam rangka meningkatkan kualitas hidup para penerima manfaat di masa mendatang.
12. Peningkatan kualitas hidup / peningkatan penghasilan para penerima manfaat ‘harus terukur/bisa diukur’ pengukuran ini bisa dilakukan oleh lembaga-lembaga survey dari dalam atau luar negeri.

13. Semua pelaksanaan program harus dilakukan secara transparan dan profesional.

Bagi Bakrie Microfinance pelaksanaan kredit yang dilakukan harus bisa terukur agar bisa diukur atau dirating oleh lembaga rating internasional. Dengan demikian semua pelaksanaan harus dilakukan secara transparan dan profesional. Hal ini dilaksanakan agar perusahaan dapat mengembangkan lembaga keuangan ini sebagai sebuah 'bisnis sosial'. Untuk itu, keberadaan payung hukum bagi lembaga sejenis yang menghimpun uang dari masyarakat dan menjalankan suatu mekanisme bisnis sosial akan memudahkan kinerja lembaga. Hal ini diperlukan agar mempermudah pelaksanaan dan mekanisme kredit lembaga agar kredit yang diberikan bisa tepat sasaran dan diakui secara legal.

"..Tapi memang untuk pembiayaan yang kecil ini secara prosedur yang memang benar-benar harus ada payung hukum untuk rakyat kecil.karena kan arahnya jumlah masyarakat miskin yang ada ini kita bantu. Diantara mereka kan ada yang memang mendapatkan lebih dari sekitar 1 juta . Tapi untuk mereka kan ada lembaga keuangan lain seperti BPR .. dsb. Tapi kita berusaha tidak memberikan double.sedangkan yang kita tuju ini memang benar-benar mikro . gamau dibilang sumbangan Tapi memang ini ada unsur politisnya juga, namun kita seleksilah jadi yang kita berikan memang betul-betul yang memerlukan .Lalu mengapa perempuan? karena kalo bapak-bapak kan sudah ada penghasilan sendiri dan mudah mendapatkan pinjaman, nah mereka perempuan ini biasanya memang langsung memiliki usaha produktif jualan kerupuk, sayur, jahit, dsb. Dan langsung memutar uangnya ini untuk keperluan keluarganya.." (BIM, Direktur Utama BMF)

d) Pendanaan dan Relasi Lembaga Keuangan dengan Institusi Lain

Hal menarik lain yang berbeda dari kedua lembaga keuangan ini adalah dalam hal pendanaan. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa dalam *Grameen Bank*, proyek ini dimulai dengan uang pribadi dari Prof.Moh.Yunus sebesar US \$65, yang dipinjamkan kepada orang miskin (perempuan) yang pengembaliannya dengan angsuran mingguan dan dalam perkembangannya Yunus mendapat bantuan dari *Janat Bank* untuk mengadakan perluasan pinjaman kepada orang-orang miskin yang tidak memiliki tanah. Setelah *Grameen Bank* diakui sukses dalam pelaksanaannya memberdayakan perempuan maka Yunus mendapatkan bantuan dari *International Fund For Agriculture Development* (IFAD) sebagai

dana tambahan bagi kredit yang dijalankannya. Hal ini bisa dilihat sebagai sebuah usaha pemberdayaan yang berasal dari *bottom level* sehingga, pendanaan sendiri dilakukan dari uang pribadi dan bantuan didapatkan setelah program berkembang.

Hal yang berbeda dapat dilihat dalam pendanaan Bakrie Microfinance pendanaan yang didapatkan oleh Bakrie Microfinance merupakan pendanaan yang berasal langsung dari pemilik perusahaan tanpa bekerjasama dengan pihak lembaga keuangan atau perbankan manapun untuk mendapatkan dana yang akan disalurkan bagi program pemberdayaan perempuan. Sehingga pemberdayaan jenis ini dapat dikatakan menggunakan mekanisme *Top-down* . karena pemberdaya memiliki keuangan sendiri yang dapat digunakan untuk pemberdayaan perempuan

”.. hingga saat ini, BMf berjalan masih dengan kekuatan sendiri selama setahun 2 tahun direncanakan akan bekerjasama dengan lembaga keuangan lain . namun sampai saat ini BMf juga telah bekerjasama dengan lembaga-lembaga yang juga fokus pada pemberdayaan perempuan, seperti muslimat NU seperti saat ini yang sedang dikonsolidasikan. Tentunya dalam niatan sama-sama bertujuan untuk pemberdayaan perempuan..” (AB, pemilik Perusahaan Bakrie Group)

Sebagai lembaga keuangan yang memiliki relasi dengan sebuah kelompok perusahaan besar maka BMf memiliki keuntungan dalam hal relasi yakni dalam pemerintahan (kementerian, departemen, pemda, lembaga Negara asing, dsb),komunitas (organisasi-organisasi usaha, sosial, wanita, profesi, masa, didalam dan diluar negeri) media (cetak dan elektronik) ,Dinas Koperasi ,Badan Perencanaan daerah (BAPEDA,) Dinas Pemberdayaan Perempuan, Dinas Kesehatan , Dinas Sosial. Dan Zakia Management Center. Hal ini tentu memudahkan BMf dalam melakukan ekspansi pembukaan cabang dan program penyuluhan yang dilakukan oleh BMf sehingga BMf bisa mendapatkan penyuluh-penyuluh yang berasal dari lembaga-lembaga yang kredibel.

“kita kan new comer maka harus kerjasama dengan government lain .. bagaimana untuk mengembangkan bisnis kita dengan juga dibantu oleh government. Mereka welcome ko jadi ya ngga sendiri .tanpa ada government kan susah juga untuk mengembangkan network berjalan dalam suatu bisnis ini” (BIM, Direktur utama BMF)

e.) Pelaksanaan Program Kredit mikro

Penulis melihat hal yang menarik dalam pelaksanaan program kredit mikro yang dilakukan oleh Bakrie Microfinance dalam keterkaitannya dengan klasifikasi calon peserta program terutama terkait dengan modal sosial yang mempengaruhi pemberian kredit pada calon penerima kredit. lembaga keuangan tentunya memiliki mekanisme yang berbeda-beda tergantung dari manajemen operasional yang menghasilkan sistem pengguliran dana dan juga target-target yang akan diberikan. Dengan mengikuti tahapan yang dilakukan oleh *Grameen Bank*, penulis melihat beberapa hal menarik yang terjadi pada pelaksanaan kredit di Bakrie Microfinance juga dalam beberapa hal dibawah ini,

- 1.) Survey Calon Anggota
- 2.) Seleksi Calon Anggota
- 3.) Sosialisasi Program Kepada Calon Anggota
- 4.) Pembentukan Kelompok
- 5.) Pengumpulan Data Calon Anggota
- 6.) Pencairan Dana
- 7.) Pembayaran Angsuran Pinjaman

Penulis melihat bahwa, struktur sosial akan dilihat sebagai salah satu hal yang membantu penguatan jaringan sosial, terutama kekuatan jaringan kelompok para perempuan penerima kredit dalam mendapatkan informasi dan bagaimana kekuatan jaringan ini akan membantu mereka dalam penerimaan kredit. Hal ini dapat dilihat saat survey dan seleksi calon anggota. Banyak ibu-ibu yang mendapatkan informasi mengenai kredit ini dari teman-temannya sendiri, sehingga mereka yang memiliki jaringan lebih luas maka akan mendapatkan kelompok terlebih dulu. Hal ini tentu berkenaan dengan kecepatan pencairan dana, karena mereka yang terlebih dulu membentuk kelompok dan lolos dalam tahap survey dan seleksi akan lebih mudah berinteraksi dan mengerti mengenai peraturan peminjaman yang menggunakan kekuatan jaringan kelompok sebagai pengganti jaminan, sehingga dana akan lebih cepat diturunkan. Hal ini merupakan salah satu bukti bahwa struktur sosial berpengaruh pada penerimaan informasi seperti yang dikatakan oleh Granovetter, bahwa mereka yang lebih dulu menerima informasi akan lebih dulu masuk kedalam pasar tenaga kerja. Dan dalam tulisan

ini, 'pasar tenaga kerja' yang dimaksud adalah lembaga keuangan dan mekanisme pencairan kreditnya.

"..Ngga ini mah temen dekat aja yang percaya gitu misalkan ..dia noh yang itu yang baik kita percaya ya kita ajak, beda-beda RT Cuma kenal dekat.ini aja perkumpulan rt 3 (menunjuk ibu yang lain) kita RT 5.." (Ibu Dn, Anggota kumpulan kampung susukan, cabang dramaga , Bogor)

Selain itu, pengaruh struktur sosial yang lain juga dapat terjadi pada saat adanya sebuah ikatan sosial atau emosional diantara penyalur kredit dan calon penerima kredit. Meskipun tidak ada jaminan dalam mekanisme pemberian kredit ini, dan kekuatan kelompok merupakan jaminan dari pemberian kredit , namun ikatan sosial dapat dilihat dari mereka yang merupakan keluarga dan teman dekat akan terlebih dulu dilakukan mekanisme pinjaman seperti survey, dan sosialisasi. Dalam hal ini Granovetter juga pernah menyebutkan bahwa struktur sosial mempengaruhi 'harga' dan dalam hal ini 'harga' bisa di lihat merupakan kecepatan dari mekanisme pemberian dana dari lembaga keuangan. kedekatan sosial yang berbau 'nepotisme' ini merupakan modal sosial negatif yang perlu dilenyapkan, sehingga pelaksanaan pencairan dana bisa tetap berjalan dengan tertib dan amanah sesuai dengan prinsip BMf.

"kemaren sih sempet teh, ada pending kan terus kumpulannya pada protes gitu, nah kebetulan didalam kumpulan ini ada ibunya AO. Jadi karena kita ada sisa kumulan mana yang mau lebih dulu dicairin kita pilih itu soalnya ibunya pada ribet banget." (Fb, Branch Manager Kantor cabang Bogor)

Relevansi lain dari konsep struktur sosial Granovetter dapat dilihat dari poin yang ketiga yakni mengenai keterkaitan antara struktur sosial, produktivitas dan kepatuhan. Dengan pemberian kredit kepada perempuan yang termasuk kelompok sosial yang ada dibawah, dimana secara psikologis perempuan memiliki suatu perspektif kepatuhan akan struktur yang ada diatasnya (diskursus laki-laki dan perempuan), membuat sosialisasi mengenai peraturan secara umum lebih mudah diberlakukan. Pada saat sosialisasi peraturan mengenai program kredit di tekankan sungguh-sungguh dan pada saat yang bersamaan juga nilai-nilai yang diberikan oleh lembaga keuangan tersebut mengenai program kredit yang

dijalankan akan dipahami oleh para perempuan. Hal ini merupakan suatu bentuk kepatuhan yang dilaksanakan oleh perempuan sebagai awal dari produksi nilai-nilai yang ditanamkan. Lebih jauh lagi, jika produktivitas juga dinilai dari sesuatu yang materiil, maka dana yang diberikan akan dijalankan oleh perempuan itu sebagai dana yang produktif (melakukan kegiatan usaha) bukan dana konsumtif (digunakan untuk keperluan pribadi dan keluarga).

“ Di minggu ke 8 ada periksa usaha .. disamping didalam LWK digenjut masalah penggunaan. Kita mau PMKM itu produktif) Disana kita tanamkan bahwa kita memberikan modal untuk usaha bukan konsumtif sehingga kalo ketauan untuk konsumtif AO selalu nakutin untuk harus dilunasi padahal ya itu psikologis aja biar disiplin. Kedua periksa usaha .. saat itu bu waktu kemarin 1 juta dipake buat apaan ?....Bukan setelah selesai .. rapat kumpulan dia nyicil tuh 15 orang misalnya PU di minggu ke 8 dia datang tuh .. mana bu modal 1 juta dipake apa? Misalnya warung dia beli ini itu .. kita lihat bener-bener ada ga tuh? kalo kurang AO udah tau tuh dikorek terus.. ada-ada aja tuh yang masih kesimpem buat cadangan, dikasih suami, tapi tujuan kita adalah bahwa memagari dia untuk usaha .. kecuali pas datang sama sekali belum usaha ..” (Arm, vice president BMF)

Meskipun beberapa poin mengenai keterkaitan antara struktur sosial dengan masyarakat berperan, namun program kredit terhadap perempuan yang diterapkan oleh BMF bukan merupakan hal yang baru. Artinya mekanisme yang dijalankan bukan merupakan inovasi yang baru di bidang ekonomi. Namun, merupakan hal yang lebih dulu diproduksi dalam hal pemberdayaan yang dilakukan oleh Muhammad Yunus sebagai penemu sistem *Grameen Bank*, sehingga cara lembaga keuangan lain seperti BMF atau lembaga keuangan lain yang menggunakan sistem tanggung renteng atau menggunakan keterikatan dan kekuatan jaringan kelompok perempuan sebagai agunan atau kekuatan berjalannya program kredit yang diberikan bukan merupakan hal yang baru.

Salah satu hal yang menarik untuk dilihat mengenai lembaga keuangan yang sama-sama memiliki tujuan pemberdayaan perempuan ini adalah perbedaan dalam struktur organisasinya. Struktur organisasi pelaksanaan *Grameen Bank* dimana mereka memiliki 2 struktur utama yakni Petugas bagian administrasi, yang berfungsi menjalankan proses administrasi keuangan dan sistem pembukuan serta petugas dibagian lapangan yang bertanggung jawab terhadap implementasi

program *Grameen Bank* dilapangan. Staf atau petugas dibidang administrasi adalah mereka yang bertugas dalam mempersiapkan, mengelola data-data anggota dan data keuangan. Posisi ini ditempati oleh mereka yang memahami masalah administrasi, keuangan dan akuntansi yang sebelumnya juga telah mendapatkan pendidikan khusus. Yang kedua adalah petugas bagian lapangan bertugas dilapangan dalam merealisasikan program *Grameen Bank* yang berhubungan langsung dengan masyarakat anggota binaan dalam kegiatan perbaikan pelayanan memberikan kredit dan pembinaan anggota. Petugas dibidang ini dituntut memiliki mobilitas yang tinggi mengingat prinsip layanan kredit kepada masyarakat adalah dengan cara terjun langsung menemui anggota, ditambah lagi lokasi penerima program yang terbagi diberbagai wilayah, mengharuskan petugas lapang mempunyai mobilitas yang tinggi dan mempunyai kemampuan pendekatan pada masyarakat. Petugas lapang berwenang melakukan uji kelayakan terhadap calon anggota yang mengajukan kredit untuk menghindari dan mengantisipasi agar pinjaman yang dilakukan dan diberikan benar-benar tepat sasaran, dalam pelaksanaan penilaian kelayakan tersebut petugas lapangan telah dibekali rambu-rambu operasional tentang apa saja atau kelompok masyarakat mana, yang berhak atau tidak berhak mendapatkan pinjaman kredit melalui program *Grameen Bank*.

Hal yang berbeda terlihat dari manajemen organisasi Bakrie Microfinance, lembaga ini menggunakan dua pendekatan sekaligus dalam menjalankan programnya. Secara korporasi dan juga secara *grass root*. Artinya, lembaga keuangan ini memiliki pengelola-pengelola di kantor pusat yang berjalan dengan cara manajerial korporat perusahaan . hal ini terjadi karena sebagian besar orang-orang yang berada dipusat mengurus perihal administratif yang berasal dari perusahaan-perusahaan Bakrie sendiri atau perusahaan lain. Pendekatan secara *grass root* yang penulis maksud disini adalah para pekerja yang berada di kantor cabang , mereka merupakan para penyuluh yang harus memiliki kemampuan pendekatan kepada para penerima manfaat dan terbiasa berjalan dengan aturan yang langsung . bukan berarti mereka tidak bekerja secara struktural namun keadaan yang menggabungkan kedua pendekatan manajerial dan *grass root* ini sedikit banyak menyebabkan perbedaan pandangan dalam mengerjakan program kredit yang ada.

Secara sosiologis hal ini bisa disebut sebagai struktur disinsentif (Victor Nee). Dalam mengetahui struktur disinsentif maka penulis perlu melihat kemungkinan struktur insentif yang ada, hal ini bisa dilihat dalam ide-ide yang dibuat oleh para *vice president* di dalam jajaran manajemen hal ini merupakan masukan bagi struktur makro terkait dengan hal-hal yang terjadi di lapangan, namun tetap pengambilan keputusan akan berada pada struktur makro. Pada pengamatan, penulis melihat bahwa struktur makro lebih sering untuk mengambil keputusan sendiri dengan atau tanpa pengetahuan dari struktur mikro (*vice president*). Oleh karena itu hal yang terjadi adalah penerapan struktur disinsentif yang dipercaya oleh para pegawai dalam manajemen organisasi. Hal ini berarti keputusan yang diambil tanpa sosialisasi lebih lanjut atau tanpa pembicaraan terlebih dulu dengan struktur mikro, merupakan suatu keadaan yang terjadi akibat adanya ketidakpercayaan struktur makro terhadap struktur mikro. Ini bisa terjadi karena struktur makro dalam hal ini pimpinan lembaga tidak mempercayai masukan dari bawahannya atau merasa bahwa keputusan yang akan diambil adalah hal yang lebih baik. Hal ini menyebabkan banyaknya pegawai dibawah para *vice president* yang mengikuti struktur disinsentif ini dan tidak mengikuti struktur insentif (aturan-aturan) yang diberlakukan oleh struktur makro. Meskipun begitu, beberapa *vice president* yang dalam pengamatan memiliki kedekatan dengan pengelola lembaga akan mematuhi aturan-aturan yang diberlakukan oleh pengelola atau ketua lembaga.

Dalam beberapa pengamatan juga terlihat bahwa mereka yang memiliki kedekatan dengan pengelola memiliki kepercayaan diri yang lebih tinggi dan lebih mudah memberikan masukan terhadap pengelola lembaga. Terlihat pada saat rapat-rapat mingguan atau pun diskusi harian mereka yang memiliki kedekatan dengan pengelola lebih sering bicara dengan para pengelola yang pada akhirnya keputusan pengelola juga dipengaruhi oleh informasi yang belum didiskusikan kepada keseluruhan organisasi. Hal ini merupakan sebuah bukti dari adanya kekuatan modal sosial yang berbeda dari manajemen yang satu dengan yang lain sehingga menyebabkan *asimetris informasi*. Kondisi ini merupakan sebuah bentuk modal sosial negatif yang harus dihilangkan karena berbau 'nepotisme' sehingga

hal ini akan menyebabkan ketidakseragaman tujuan bekerja yang membuat pekerjaan menjadi bukan pekerjaan tim.

Dua bagian besar struktur ini secara garis besar merupakan pekerjaan-pekerjaan yang dilakukan juga didalam Bakrie Microfinance, namun, mengalami sedikit perbedaan dalam pengerjaannya disebabkan oleh nilai-nilai korporat yang lebih dulu ada dari Kelompok Usaha Bakrie sebagai induk dari Bakrie Microfinance .

V.III. Pemberdayaan Perempuan Melalui Sistem *Grameen Bank* yang Diterapkan Pada Bakrie Microfinance

Dalam melakukan program kredit mikro, penting mengetahui motivasi perempuan mau ikut dalam program ini, sehingga upaya pemberdayaan perempuan yang dilakukan bisa dilakukan tepat pada sasarannya. Untuk melihat ini maka diskursus yang membedakan peran perempuan dan laki-laki di ranah publik dan domestik merupakan salah satu kerangka berpikir yang menjadi motivasi perempuan untuk ikut serta didalam pemberdayaan yang dilakukan oleh lembaga keuangan lewat sistem kreditnya. Perempuan yang memiliki usaha ini memiliki kemauan untuk membantu penghasilan keluarganya. Pada umumnya, dalam keluarga di Indonesia, kebanyakan pencari nafkah adalah laki-laki. Ini merupakan sebuah diversifikasi berdasarkan jender yang sudah sangat melekat pada keluarga-keluarga di Indonesia. Perempuan merupakan pekerja 'domestik' yang bekerja untuk mengurus kebutuhan di dalam rumah tangga. Perbedaan ini menimbulkan terjadinya suatu stratifikasi sosial sendiri di dalam masyarakat.

Dengan demikian perempuan merupakan kelompok yang paling banyak berada di dalam struktur sosial yang lebih rendah dibandingkan laki-laki. Hal ini terjadi karena mereka tidak memiliki kesamaan akses di dalam lingkungan sosial seperti laki-laki sehingga mereka yang ingin bekerja atau memiliki kehidupan diluar kehidupan rumah tangga atau keluarganya harus terlebih dulu meminta izin dari ayah atau suami sebagai pengambil keputusan dalam keluarga. Kondisi tersebut membuat akses mereka kedalam kegiatan ekonomi juga menjadi lebih kecil. Hal ini tentu berimbas pada keadaan mereka secara psikologis menjadi lebih pasif dibanding laki-laki . Hal ini tentunya akan memberatkan keluarga jika

dilihat dari kerangka pikir ekonomi, karena ketidak produktifan akan dihitung sebagai beban yang tetap harus dibayarkan.

Lebih jauh lagi, keadaan perempuan seperti ini membuat mereka juga tidak memiliki modal untuk melakukan kegiatan usaha. Sebagian besar uang mereka merupakan 'uang suami atau ayah' yang akan diputar kembali kedalam keluarga. Dengan kecenderungan psikologi perempuan yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa perempuan akan cenderung menghabiskan uangnya dalam kebutuhan keluarga maka dirinya menjadi tidak memiliki modal yang tetap.

Dengan melihat dari hal ini, maka ketersediaan program pemberian kredit sebagai modal usaha mereka menjadi penting dalam kaitannya dengan pemberdayaan perempuan. Meskipun pada akhirnya masih banyak perempuan yang akan menggunakan dana tersebut pada kebutuhan keluarga dan bukan menjadi sebuah modal produktif. Lembaga keuangan perlu mengklasifikasi para calon-calon peserta., selain itu pemberian kredit ini juga secara lebih lanjut akan memberikan efek dari sistem itu pada perempuan setelah mendapatkan kredit dari lembaga keuangan. Sehingga mekanisme pelaksanaan program kredit mikro harus sangat diperhatikan agar dapat mencapai sasaran bagi mereka yang memerlukan juga mencapai tujuan untuk memberdayakan perempuan.

"..karena setahun dua tahun tiga tahun, mereka sendiri yang diberikan pembiayaan baru bisa memutar uang dan usaha sebatas apa? Jadi kita lebih murni pembiayaan bagaimana pra sejahtera ini bisa mandiri, meskipun kedepannya kita ingin berkembang menjadi pendampingan. minimal berusaha melepaskan mereka itu dari rentenir yang bunganya luar biasa .. harian, bulanan, ada juga mereka yang ngambil dari kita untuk menutup rentenir itu. Ya ngga papa karena utang mereka kan akan lebih ringan .." (BIM, Direktur Utama BMf)

Perempuan seringkali dianggap sebagai kaum yang termarginal artinya perempuan seringkali berada dalam posisi kedua atau dibawah dalam struktur sosial masyarakat. Berkaitan dengan hal tersebut, Spivak yang merupakan salah satu sosiolog feminis menyatakan bahwa kondisi perempuan sebagai kaum yang termarginalkan harus bisa di mediasi agar kesejahteraannya meningkat. Sehingga dalam usaha pemberdayaan perempuan yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, *microfinance* merupakan salah satu cara untuk meningkatkan

kehidupan perempuan. Begitu banyaknya program kredit mikro yang berkembang dewasa ini, salah satunya adalah sistem kredit mikro yang dikembangkan oleh Muh. Yunus yang dikenal dengan nama *Grameen Bank*. Dalam konsep kredit mikro *Grameen Bank* perempuan merupakan fokus utama pemberian kredit dalam usaha pemberdayaan masyarakat secara keseluruhan. Sehingga, Dengan adanya lembaga keuangan yang menyalurkan dana kredit ini, merupakan salah satu cara untuk meningkatkan kehidupan dan kesejahteraan perempuan. Sehingga perempuan yang tadinya berada pada struktur sosial yang dibawah menurut konsep *subaltern* Spivak, bisa bermobilisasi dengan mengikuti program kredit ini. Meskipun demikian, dari sisi yang berbeda fokus pemberian kredit terhadap perempuan ternyata bisa menjadi sebuah ironi saat perempuan justru menjadi sarana untuk mobilisasi kelas sosial yang ada diatasnya. Hal ini bisa terjadi karena, kaum perempuan disini juga bisa dilihat sebagai mereka yang selalu direpresentasikan oleh pihak-pihak yang berkepentingan seperti politisi, birokrat dll, sehingga alasan pemberdaya yang memiliki lembaga keuangan dalam memfokuskan program pada perempuan menjadi kekerasan simbolik yang makin menempatkan perempuan sebagai kaum *subaltern*. Bahkan dalam beberapa analisis oleh beberapa akademisi hal ini bisa dikategorikan sebagai *the feminization of debt* karena perempuan telah didorong untuk mengambil alih peran laki-laki untk berhutang ditambah keharusan bagi perempuan untuk meningkatkan kinerja mereka dalam mengelola usaha mikro.

Selain itu dalam beberapa kejadian, perempuan yang dianggap mitra bisnis yang baik merupakan salah satu alasan kaum kapitalis untuk mengambil keuntungan dari ‘bisnis sosial’ yang dijalankan. Dengan mengembalikan kredit pinjaman tepat waktu dan tunduk pada aturan-aturan yang dibuat oleh lembaga keuangan adalah nilai tambah dari fokus pemberian kredit terhadap perempuan yang dilakukan oleh para pemilik modal. Meskipun perempuan tidak dijadikan alat dalam pelanggaran kekuasaan pemilik modal namun dengan tidak memfokuskan pemberian kredit pada perempuan dan perempuan dijadikan suatu ‘alat’ untuk pemberian kredit maka *feminization of debt* dapat saja terjadi. Hal ini dikarenakan perempuan yang diberikan modal belum tentu bisa menaikan posisi tawar mereka secara sosial, melainkan hanya sebagai ‘pembantu’ suami dalam

meningkatkan kesejahteraan keluarga. Hal ini terlihat dalam wawancara penulis dengan kepala operasional BMf.

“kita memang tidak secara fokus kepada perempuannya ya. Artinya kalo perempuannya berdaya, kita bisa lihat juga kan dari keadaan kesejahteraan keluarganya meningkat. Bukan menilai dari partisipasi dia di keluarga atau politik gitu.” (Arm, vice president operation)

Sampai saat ini, untuk menjaga keberlangsungan programnya, Bakrie Microfinance memiliki mekanisme untuk monitoring dan evaluasi program yakni berupa penghitungan sejauh mana modal-modal yang diberikan oleh BMf benar-benar digunakan oleh Penerima Manfaat untuk melakukan kegiatan usaha. Mekanisme ini dilakukan pada saat minggu ke 8 Penerima Manfaat mendapatkan pinjaman modal. Para petugas *officer* akan mengecek langsung ke rumah-rumah atau tempat melakukan kegiatan usaha apakah benar perempuan itu menggunakan modal yang diberikan untuk kegiatan usaha dan jika tidak maka akan diberi penyuluhan untuk menggunakan pinjaman sebagai modal usaha produktif bukan konsumtif. Selain untuk mengecek penggunaan modal, mekanisme ini juga dilakukan untuk melihat kondisi riil adanya peningkatan atau tidak dalam kegiatan usaha yang dilakukan dan berimplikasi pada peningkatan kesejahteraan keluarganya.

BMF melakukan *Focus community based service* melalui privatisasi terselubung, dimana BMF sendiri merupakan sektor swasta yang bergerak menggunakan filsosofi pemberdayaan masyarakat namun memiliki tujuan maksimalisasi keuntungan, bukan kebutuhan manusia. Sehingga bentuknya yang merupakan ‘sosial bisnis’ lebih dapat dilihat dibandingkan pemberdayaan, Hal ini bisa dilihat dari kecenderungan BMF dalam perkembangannya sebagai sebuah bisnis sosial. Selain itu, GB yang terjadi di Bangladesh sendiri meskipun tidak memiliki filsosofi maksimalisasi keuntungan, namun pada akhirnya bergerak dalam mengisi kesenjangan dalam penyediaan layanan pemerintah terhadap masyarakat dalam penyediaan layanan publik.

Hal ini sampai batas tertentu dapat dilihat sebagai sebuah pembentukan sebuah proses sosiologis yang oleh Foucault disebut sebagai wacana. Bagi Foucault, kekuasaan tidak dibentuk melalui penindasan dan represi, tetapi

melalui normalisasi dan regulasi. Hal ini terjadi dengan adanya penanaman nilai-nilai dan aturan *Grameen Bank* yang dipatuhi juga direproduksi terus menerus oleh *officer Grameen Bank* terhadap para penerima manfaat sebagai kelompok yang akan diberdayakan. Sehingga timbul sebuah wacana kekuasaan bahwa ada kelompok yang lebih dominan dan ada kelompok yang didominasi. Dalam hal ini Foucault juga beranggapan bahwa kuasa bekerja melalui cara yang positif dan produktif, mereproduksi realitas, objek, dan kebenaran, sehingga tidak melalui kekerasan fisik tetapi melalui pembangunan wacana dan disalurkan melalui relasi sosial, dan membentuk berbagai kategori baik-buruk, dan benar-salah. Relasi sosial itulah yang membentuk subjektifitas dan perilaku secara lebih sederhana digambarkan sebagai bentuk restriksi². Relasi sosial yang dimiliki dalam posisi kelompok yang dominan dan terdominasi ini telah membuat sebuah dialektika kekerasan simbolik bagi mereka yang akan diberdayakan.

Hal ini tentu terkait dengan aturan-aturan yang terus direproduksi lewat pertemuan mingguan yang menempatkan pemberdaya pada kelompok diatas dan kelompok yang diberdayakan berada dibawah. Lepas dari alasan untuk membuat penerima manfaat menjadi disiplin, mekanisme yang digunakan untuk menyampaikan aturan tersebut kiranya 'menakut2in' calon penerima sehingga penerima mau menuruti hal yang dikehendaki pemberdaya. Dengan adanya reproduksi pengetahuan yang terus menerus ini, maka kekuasaan atas modal dan juga pengetahuan tidak akan mengalami banyak perubahan. Sehingga saat pemberdaya terus mencoba menyalurkan modal tanpa adanya pendampingan yang cukup dan pengetahuan akan kebutuhan perempuan maka para perempuan akan tetap menjadi kelompok 'subaltern'. Dengan demikian maka reproduksi kekerasan simbolik yang dilakukan oleh pemberdaya akan terus terjadi.

“..Ya kita emang nakut2in di LWK supaya ga menggampangkan.. LWK merupakan fundamen kedisiplinan selama 50 minggu kedepan .. kalo di BMF ini masih ringan .. kalo ditempat lama saya di MBK kaya tentara .. padahal cewe .. karena emang bentukannya dari awal mereka begitu jadi menurunkan kepada yang lain untuk mendidik PM agar disiplin .. ya ga pake fisik sih tapi dengan cara2 omongan aja lah ya ..” (Arm, Vice president operation)

² Ibid. Hlm 67

“..Ya kaya diuber-uber waktu karena kalo ga hadir kan disatronin .Ya ga kaya nagih hutang sih. Yang saya pertanyakan kenapa harus pake pulpen merah?.. Jadi kaya orang sekolah deh dapet nilai jelek hehe.. Lebih baik kalo ada lagi ga pake kata berjanji , pake berdoa kan haram itu...” (Ibu E, anggota kumpulan sindang barang ,cabang dramaga bogor, Usia 28)

Keluarga dan jenis kelamin merupakan fokus yang dilihat dalam pemberdayaan masyarakat yang dilakukan oleh GB maupun BMF. Hal ini dikarenakan GB sendiri membangun sistem operasionalisasi kredit yang ditujukan bagi jenis kelamin perempuan dengan filosofi bahwa peningkatan kesejahteraan perempuan akan berbanding lurus dengan peningkatan kesejahteraan anak dan juga keluarga . Sehingga perempuan yang diberikan kredit dapat memberdayakan dirinya sendiri dengan melakukan kegiatan ekonomi dan berpartisipasi dalam masyarakat. Sehingga peran perempuan sendiri tidak hanya dilihat secara tradisional, namun juga secara modern dalam keterlibatannya meningkatkan produktivitas mereka, begitu juga dengan BMF yang mengadopsi sistem operasional GB, yang ingin mencoba mensukseskan pemberdayaan masyarakat dengan pemberdayaan kaum perempuan di Indonesia.

Dengan ketidaksetaraan fasilitas dan sumberdaya yang dimiliki dari setiap lokasi ke lokasi lainnya. Juga dengan adanya lokalitas tirani yang berbeda antara tempat yang satu dengan yang lainnya. Baik GB maupun BMF, memiliki sistem operasionalisasi yang berbasis pendekatan terhadap masyarakat. Artinya GB atau BMF tidak menunggu para penerima kredit untuk datang ke lokasi kantor namun para pekerja GB atau BMF akan mendatangi kumpulan perempuan penerima kredit ini ke tempat perkumpulan yang sebelumnya telah ditentukan. Sehingga mereka tidak kesulitan untuk mendapatkan fasilitas kredit juga melakukan proses pembayaran kredit. Hal ini dalam kerangka sosial yang lebih besar dapat dikatakan sebagai cita-cita *welfare state* sosial yang demokratis. Sehingga hal ini dilihat sebagai alternatif bagi keadaan sistem *welfare state* yang ada sebelumnya (kapitalis yang berkuasa). Meskipun diasumsikan sebagai kebutuhan model asing (kapitalisme) karena menjamin standar kehidupan minimum yang memadai bagi semua dengan berbasis pada keadilan sosial . Namun cara ini dapat dilihat sebagai alternatif yang mengisi kesenjangan antara pihak pemerintah dan masyarakat dalam ketidakadaan pelayanan kredit yang berbasis komunitas yang mendukung

kehidupan masyarakat. Sehingga dengan adanya pelayanan berbasis komunitas seperti program kredit mikro ini diharapkan menyatukan kesenjangan yang ada antara pemerintah dan masyarakat. Dengan adanya mekanisme pemberian kredit kecil sebagai salah satu cara pemberdayaan masyarakat ini maka diharapkan masyarakat akan dapat meningkatkan kekuatan mereka dan memiliki kekuasaan atas beberapa hal ini terutama kesempatan hidup dan kemampuan mendefinisikan sendiri kebutuhan mereka agar dapat masuk kedalam kegiatan ekonomi yang ada.

Sampai saat ini GB melakukan analisa penerima kredit dengan berfokus pada kelas dan jender terhadap definisi kebutuhan sehingga bisa ikut serta dalam kegiatan ekonomi dan melakukan pilhan hidupnya sendiri. Hal ini tentu dilakukan melalui program pemberdayaan yang disebut ‘bisnis sosial’ ini . Sedangkan pada BMF yang mengadopsi sistem operasionalisasi GB fokus pemberdayaan pada perempuan agar mereka mampu meningkatkan penghidupan keluarga dan meningkatkan kehidupan anak-anak mereka dan berpartisipasi dalam kegiatan ekonomi. Hal ini dilakukan melalui operasionalisasi sistem GB pada pemberian kredit kecil untuk perempuan juga edukasi melalui penyuluhan hal-hal umum seperti pendidikan, kesehatan perempuan dsb terhadap para perempuan penerima kredit seagai nilai tambah bagi lembaga keuangan yang melakukan program pemberdayaan perempuan.

V.4 Kemungkinan Tingkat Kegagalan dan Keberhasilan Bakrie Microfinance dalam konteks Indonesia.

Dalam menganalisa program pemberdayaan yang dilakukan oleh Bakrie Microfinance maka penulis juga melihat hal-hal yang mendukung dan menghambat adopsi dan adaptasi sistem *Grameen Bank* yang dilakukan oleh Bakrie Microfinance sebagai upaya pemberdayaan perempuan , sehingga penulis bisa melihat kemungkinan tingkat kegagalan dan keberhasilan program pemberdayaan perempuan melalui kredit mikro yang dilakukan oleh Bakrie Microfinance dalam konteks Indonesia.

V.4.1. Faktor Yang Mendukung Penerapan Program Pemberdayaan Perempuan

Dalam menjalankan program kredit tentunya, Bakrie Microfinance tidak dapat bergerak sendiri. Oleh karena itu, BMf sangat terkait dengan lembaga keuangan lain dan bahkan lembaga sosial yang berpengaruh terhadap berjalannya kredit. BMf sendiri berada dalam posisi yang menguntungkan dalam hal ini karena memiliki kedekatan relasional dengan perusahaan besar (Kelompok Usaha Bakrie(KUB)) dimana pemilik BMf juga merupakan salah satu pemilik perusahaan tersebut, ia juga yang memberikan dana untuk dikucurkan juga program pemberdayaan bagi masyarakat. Karena Kelompok Usaha Bakrie yang lain sudah lebih dulu eksis maka BMf mendapatkan banyak relasi dari relasi yang ada pada kelompok usaha Bakrie yang lain. Selain itu, BMf juga bekerjasama dengan institusi masyarakat seperti karang taruna, PKK dsb. Lembaga non pemerintah juga akan turut serta membantu serta memantau jalannya program kredit ini agar dapat berjalan dengan baik. Seperti Zakia Management Center, IWAPI juga Muslimah Nahdatul Ulama. Hal ini sampai batas tertentu, bisa dilihat sebagai kontrol dari luar terhadap pelaksanaan program pemberdayaan perempuan yang dilakukan BMf. Meskipun terdapat aturan mengenai larangan untuk berkoordinasi dengan partai politik, namun hal tersebut tidak bisa dihindari.

“Pak ical merupakan orang golkar, tidak bisa dihindari koordinasi kita dengan mereka. Hubungan yang ada lebih kepada simbiosis mutualisme, dimana BMf diuntungkan dengan adanya litbang dan rekrutmen tingkat lokal mereka, namun mereka juga diuntungkan melalui pemberdayaan didaerah yang ditunjuk atas nama mereka. pembukaan cabang bisa dilakukan by request dari para kader, namun akan dicek ulang dari kita, apakah daerah tersebut memungkinkan untuk pembukaan cabang?” (DD Vice President business development department)

“..dalam pelaksanaannya partai golkar banyak membantu BMf terutama dalam hal pelaksanaan survey dan permintaan pembukaan berdasarkan jumlah calon penerima manfaat yang potensial didaerah tersebut. Sehingga BMf dan partai golkar ini menjadi sebuah tim untuk memberdayakan perempuan yang memiliki usaha kecil..” (AB, pemilik perusahaan Bakrie Group sekaligus ketua umum partai Golkar)

Keuntungan lain didapatkan saat survey tempat dilakukan kerjasama dengan BRI, hal ini dilakukan melalui bank BRI yang membuka cabang hampir disemua pelosok desa artinya dimana ada cabang BRI berarti ada sumber potensi

keuangan yang cukup baik, sehingga dengan adanya cabang BRI itu bisa diartikan bahwa daerah tersebut cukup baik potensi ekonominya. Selain itu dengan adanya bank BRI maka BMF juga diuntungkan untuk mengirimkan uang PMKM, pembayaran gaji dsb. Beberapa kejadian juga melibatkan relasi dengan pihak lain seperti dalam salah satu kondisi penundaan pencairan PMKM, BMF melakukan Peredaman emosi para calon PM yang ditunda pencairannya melalui pemberian “paket” berupa 1 (satu) kaleng kornet dan sabun batang per Penerima Manfaat . Kornet tersebut merupakan kerjasama dengan pihak Bakrie Amanah sebagai salah satu unit usaha bakrie yang bekerjasama dengan perusahaan.

Salah satu keunggulan lain yang dihasilkan dari kerjasama yang baik dengan institusi diluar adalah dalam menanggulangi agar tidak terjadi persaingan dengan pihak lembaga keuangan sejenis dilapangan pihak perusahaan melakukan kerjasama dengan perusahaan lain diantaranya : Sampoerna Foundation dan lembaga keuangan mikro lain seperti Mitra Bisnis Keluarga (MBK) sebelum melakukan pembukaan cabang agar tidak ada penerima manfaat yang mendapat 2 kali kredit. Selain itu, untuk mengevaluasi program juga terdapat mekanisme evaluasi PM yang dilakukan untuk melihat secara persentase dari 8500 orang berapa persen jumlah PM yang terangkat perekonomiannya. Hal ini dilihat dari (*index income, index asset, index housing*) pada saat melakukan uji kelayakan untuk pinjaman kedua. Mekanisme yang dilakukan dalam tahapan-tahapan pemberian kredit di BMf bisa dilihat sebagai keuntungan BMf yang memiliki kemampuan operasional yang baik

PM yang biasanya pendapatannya meningkat adalah mereka yang memiliki usaha terlebih dulu sebelumnya karena pengalaman yang mereka punya membuat mereka lebih maju dibanding dengan mereka yang baru memulai usaha setelah mendapat pinjaman. Dalam menghadapi karakter masyarakat yang berbeda-beda maka pihak BMF mendukung kinerja dengan membuat form penyimpangan SOP, dimana saat terjadi penyimpangan dilapangan maka pihak cabang bisa mengajukan proposal penyimpangan terhadap kantor pusat sebagai administratif jika ada audit internal seperti contohnya ada daerah yang tidak mau membaca doa. Dari pengalaman BMf selama ini mereka yang tidak ada masalah justru memiliki kecenderungan yang lebih besar untuk melakukan penyimpangan

(kredit macet) karena tidak adanya diskusi ‘kedua’ dengan pihak BMf dan kesepakatan kedua antara pihak PM dengan BMf .

V.4.2. Faktor yang Menghambat Penerapan Program Pemberdayaan Perempuan

Faktor pertama yang menghambat penerapan program adalah komitmen yang kurang kuat dari pengelola program. Hal ini menyebabkan adanya pencairan dana PMKM tertunda. Dana PMKM yang tertunda bisa saja dikarenakan *overbudget* (*budget* yang keluar lebih besar daripada yang direncanakan sebelumnya). Hal ini berimbas pada beberapa hal diantaranya : penundaan pencairan membuat proses perkumpulan dan pencairan dihentikan sementara karena, pada saat penerima manfaat mendapat pencairan, hal tersebut ditunda karena deficit dana dan menyebabkan kegiatan terhenti. Selain itu hal ini juga menyebabkan penurunan kepercayaan dari para calon PM sehingga banyak calon PM yang mengundurkan diri. Selain itu pendanaan yang tidak stabil juga membuat penundaan gaji karyawan cabang. Penundaan gaji ini membuat para pegawai yang berada dicabang kesulitan karena secara personal mereka merupakan para perempuan yang masih berusia muda , Mendekati bulan ramadhan dan pegawai cenderung ingin mempersiapkan keperluan ramadhan, dan semakin menipisnya persediaan sembako yang disediakan oleh pihak kantor terhadap kebutuhan karyawan dicabang membuat mereka tidak memiliki sama sekali persediaan untuk makan

“..dana yang akan diputarkan pada putaran kedua merupakan dana yang dihimpun dari para PM bukan merupakan dana yang didrop lagi dari owner. Hal ini disebabkan resesi ekonomi di eropa yang membuat saham di perusahaan Bakrie harus dijaminan oleh owner dan membuat BMF distop pendanaannya , meskipun begitu, owner tetap mendrop dana sedikit demi sedikit namun tidak sebesar yang pertama..” (BIM, Direktur Utama BMf)

Beberapa peluang juga menjadi terhambat saat pengelola belum memiliki komitmen yang sama serta visi misi yang sama. Hal ini terlihat dengan belum adanya kerjasama dengan pihak asuransi sehingga jika ada dana *outstanding* bagi mereka yang meninggal akan ditanggung oleh pihak perusahaan. Ini

memunculkan pertanyaan mengenai ada atau tidaknya dana cadangan yang dimiliki oleh *finance* untuk menutup *outstanding* tersebut dan untuk menutup dana-dana yang lain yang mungkin terjadi. Selain itu, Penjajakan terhadap bimbingan nonteknis (penyuluhan) bagi para PM dalam upaya pengajaran pemasaran dan bimbingan pada para PM tidak sepenuhnya dilakukan. Seperti kerjasama dengan Lembaga Pengabdian Masyarakat (LPM), BKKBN, Depkes. Pihak LPM misalnya sudah menyetujui penyuluhan gizi dan pendampingan usaha yang akan dia berikan secara gratis. Penyuluhan tidak bisa dilakukan setiap minggu karena tergantung dengan pihak Bakrie Amanah sebagai pendamping penyuluhan. Bakrie Amanah merupakan pihak diluar BMF yang memiliki banyak sarana untuk disalurkan kepada penerima manfaat

Sebagai lembaga keuangan yang menyalurkan kredit di Indonesia, lembaga keuangan mikro harus mengikuti peraturan yang diberlakukan oleh bank umum di Indonesia, hal ini sesuai dengan peraturan perbankan konvensional yang diberlakukan di Indonesia, yakni keharusan mengikuti segala peraturan perbankan konvensional, termasuk peraturan mengenai bunga, manajemen dan sistem kredit yang disahkan oleh Bank Indonesia, sebagai bank sentral di Indonesia. Sehingga, faktor legalitas merupakan faktor kedua yang menjadi hambatan lembaga untuk menerapkan program. Kesulitan didapatkan oleh Bakrie Microfinance terutama dalam kebijakan yang dilakukan oleh pemerintah UU No. 10 tahun 1998 mengatur bahwa hanya bank umum dan perkreditan rakyat berhak menghimpun dana masyarakat, maka fungsi LKM non bank jadi terbatas karena bukan koperasi dan bukan bank. Namun disamping perannya yang penting sebagai lembaga keuangan yang berbasis sistem *Grameen Bank* dalam pemberdayaan perempuan, perlu dicatat bahwa BMf memang masih kalah profesional dibanding bank, BPR, bahkan rentenir yang mampu memberikan kredit mudah (walaupun tidak murah) jika dilihat dari pelaksanaan program dan hambatan-hambatan yang terus bermunculan dimana sifatnya lebih banyak dari internal lembaga. Untuk itu, BMf tetap menggunakan lembaga hukum koperasi yang bisa menghimpun dana dari masyarakat namun juga dapat memberikan dana dalam mengatasi permasalahan legalitas yang dihadapi.

Faktor yang ketiga yang menjadi hambatan adalah diwaktu penulis melakukan penelitian belum ada standar operasional yang tetap. Salah satu divisi yang belum memiliki standar operasional adalah *General Affair* (GA). Umumnya GA akan mengurus *purchase order* , *inventaris asset* , asuransi, namun sampai saat ini banyak pekerjaan yang tumpang tindih dengan divisi *operation* dan HRD. Hal ini membuat dalam beberapa kondisi pekerja tidak mengetahui standar penilaian seperti apa yang harus dia kerjakan agar pekerjaannya dikatakan baik. Dalam penelitian juga peneliti menemukan adanya karyawan yang keluar karena dianggap *underperform*. Penyimpangan seperti ini bisa terjadi karena memang belum ada standar operasional yang tetap bagi tiap pekerjaan yang ada di BMf.

Permasalahan yang terdapat antara divisi Business development, HRD dan operations terdapat pada deskripsi pekerjaan yang masih saling berbenturan satu sama lain dan koordinasi yang tidak terlalu baik. Dalam pengamatan, sinkronisasi agar pembukaan cabang bisa berjalan dengan efektif dan efisien jika ada sinkronisasi yang baik antara ketiga divisi ini, namun selama ini belum terorganisir dengan baik. Hal ini dikarenakan oleh beberapa hal diantaranya :

- a. Kesiapan HRD/rekrutmen harus sejalan dengan kesiapan *business development* (tempat yang sudah siap akan langsung ditempati oleh orang yang telah siap bekerja)
- b. *Timeline* dan program kerja harus dibuat bersama-sama oleh orang-orang business development dan HRD.
- c. Masing-masing divisi hampir belum mematuhi *Standar Operational and Procedure* (SOP) dan *timeline* dengan baik. Sangat bergantung dengan kondisi yang ada dilapangan :

Contoh : jika ada pembukaan cabang dan orang pemerintah lokal belum bisa koordinasi dengan baik maka akan mundur sampai cabang tersebut bisa dibuka tanpa dibuat deadlinenya. Masing-masing memiliki cara kerja sendiri-sendiri yang merasa lebih baik dari yang lain, terutama mereka yang merasa lebih berpengalaman. Jika dilihat dari keadaan pada saat pencairan ditunda.pada akhirnya bagian *business development* bukan merupakan sebuah divisi yang mengarahkan kemana pengembangan bisnis dari perusahaan ini akan berjalan.Ditambah dengan adanya perubahan struktur yang terjadi dimana

business development ditempatkan dibawah *operational* maka ruang gerak dan fungsi *business development* menjadi berkurang. dari yang awalnya dapat memberikan masukan pada divisi lain sebagai bentuk masukan bagi pengembangan bisnis menjadi hanya bertugas saat adanya ekspansi cabang. Sedangkan karena keadaan keuangan yang sedang menurun dari perusahaan tersebut dan pembukaan cabang dihentikan maka, secara praktis divisi ini tidak memiliki pekerjaan selain mengecek kesiapan infrastruktur pekerjaan di kantor pusat .

“ Hal tersebut bisa dilakukan asal kesiapan dalam orang-orang yang direkrut HRD bisa diandalkan .artinya, butuh waktu untuk pengadaan barang dan juga butuh waktu dan kualifikasi yang tepat untuk orang-orang yang bisa bekerja di tempat tersebut.jika orang yang direkrut baik, maka akan terdapat cabang yang baik yang dihasilkan juga.” (DD Vice President business development)

“Pekerjaan masing-masing divisi belum terorganisasi ,bahkan didalam masing-masing divisi, setiap orang masih memiliki cara kerjanya sendiri” (R dan A staff HRD dan business development division)

Masalah lain diantaranya saat adanya keterlambatan pencairan dana dari pihak *finance* untuk membeli barang dikarenakan melebihi anggaran atau memang anggaran yang ada di poskan untuk keperluan yang lain.sebagai bentuk miskoordinasi antar divisi yang ada di BMf.

Meskipun posisi Bakrie Microfinance sebenarnya memiliki beberapa keuntungan karena berada dibawah monitoring langsung dari pemilik perusahaan Bakrie Namun, ternyata belum terjadi sinkronisasi antara BMf dengan perusahaan Bakrie yang lain. Padahal hal ini merupakan peluang yang akan membantu BMf. Hal ini menjadi faktor keempat hambatan penerapan program. Seperti contohnya, pengadaan barang harus dilakukan dengan survey langsung ke lapangan dan mencari vendor-vendor sendiri. Walaupun dicari secara *online* namun pengadaan barang ini tidak dilakukan dengan membuka tender. Selain itu GA juga tidak melakukan sinkronisasi dengan GA perusahaan Bakrie yang lain karena memang tidak ada kerjasama dengan perusahaan Bakrie yang lain. Pada praktiknya, semua perusahaan Bakrie bergerak sendiri-sendiri untuk melakukan kegiatannya sehingga tidak ada sinkronisasi dalam hal ini.

“..Meskipun Bakrie Brothers terlihat sebagai sebuah jaringan korporasi, namun tidak ada jaringan yang terkoneksi antar perusahaan Bakrie sehingga bagi perusahaan yang baru berdiri seperti BMF, hal ini tidak membantu sama sekali. Divisi tidak dibantu dan mendapatkan keuntungan dari jaringan Bakrie Brothers. keuntungan kadang didapatkan dari adanya koneksi dengan partai golkar ,terutama dalam kerjasama pembuatan cabang” (AP,GA division)

Hal terakhir yang menjadi penghambat pelaksanaan program yakni kebijakan-kebijakan yang pada saat penulis melakukan penelitian, belum memperhatikan kesejahteraan pekerja sebagai sebuah bisnis sosial. Dalam hal ini penulis melihat dari mulai calon pekerja memulai training sampai *on the job training* mereka diberikan upah harian yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan masa uji coba pekerjaan mereka. Dalam satu kali training biasanya berjumlah 20-30 orang, meskipun dalam salah satu wawancara dengan trainer sebenarnya lebih efektif untuk melakukan training dengan jumlah paling banyak 15 orang dalam sekali training. Selain itu juga terdapat salah satu karyawan pusat perempuan ibu IN, yang memiliki masalah, hal ini disebabkan karena dulunya beliau yang merupakan *head of general affairs department*. dimana pada saat itu, departemen tersebut berdiri sendiri tidak dibawah *business development* seperti sekarang. Secara tertulis menurut UK (HRD div) beliau sudah tidak terdaftar lagi menjadi pekerja di perusahaan, namun beliau menuntut banding ke Departemen Tenaga Kerja mengenai status kerja beliau.

Ada beberapa hal yang dapat dilihat dalam kasus ini diantaranya secara institusi perusahaan mengalami kerugian karena perusahaan tetap memberikan gaji namun beliau tidak bekerja apapun. Beliau sendiri menuntut pesangon 40 kali gaji jika diberhentikan. Beliau memiliki hubungan keluarga dengan pimpinan BMF (sepupu dekat direktur), sehingga tidak ada satupun karyawan BMF lain yang berani menegur beliau. Sebelum bulan ramadhan, keputusan dibuat untuk tetap mengeluarkan beliau dengan pemberian pesangon 2 (dua) bulan gaji. Hal ini dilakukan karena kondisi perusahaan yang juga sedang *freeze* dana sehingga diperlukan pengefektivan karyawan dan pekerjaan. Hal ini dilakukan setelah 3 bulan perusahaan membayar beliau tanpa bekerja apapun.

Selain itu Dalam melakukan training masih banyak hal –hal yang harus di benahi seperti koordinasi persiapan. Dalam jadwal training yang di ikuti oleh penulis pada hari pertama terjadi keterlambatan kedatangan peserta training dan membuat jadwal hari selanjutnya juga berubah. Dalam jadwal keberangkatan yang dijadwalkan jam 10 , ternyata mundur dikarenakan peserta dari Jawa Timur yang dibawa oleh koordinator lapangan (bapak Hnd) di daerah tersebut (diketahui bahwa orang ini bukan merupakan *outsorce* maupun rekanan, namun hanya merupakan rekan salah satu staff HRD yang dimintai tolong). Hal ini dikarenakan kendaraan peserta terhambat disuatu daerah, padahal beberapa orang dari Jakarta dan sekitarnya sudah datang sehingga perlu menunggu yang lain. kejadian ini diketahui bukan hanya sekali terjadi dalam training.

“ kaya gini jadi nombok karena kerugian yang harus ditanggung oleh pihak perusahaan seperti bus transfer ketempat training , yang berada di daerah Ciputat. Beberapa dari peserta juga membatalkan ikut karena tidak mendapat izin dari orangtua dan telah mendapat kerja ditempat lain tanpa mengkonfirmasi ke pihak BMF” (Uk, Cy HRD staff)

Selain keterlambatan yang terjadi ,terdapat juga permasalahan lain dalam training seperti para peserta training yang datang terlambat belum makan semenjak malam sebelumnya selama melakukan perjalanan 24 jam mereka hanya makan 1 kali . Sehingga peserta kelelahan dan mual dalam perjalanan ke *training center*.

“hal tersebut seharusnya sudah ditanggulangi oleh mereka sendiri mengingat mereka sudah diberitahu bahwa perjalanan menuju Jakarta sejauh dan selama itu,sehingga mereka wajib mempersiapkan kebutuhan mereka sendiri” (Er, HRD head dept)

Pada saat kekacauan dalam jadwal terjadi ibu Er selaku *head department* tidak masuk, sehingga tidak ada orang yang dapat mengambil keputusan. Pengunduran dan kerjasama dengan zakia foundation selaku pihak yang bekerjasama dalam berlangsungnya training harus dilakukan sesegera mungkin agar training dapat segera dilakukan. Selain itu setelah sampai di *training center* diketahui bahwa peserta training dari karawang baru akan berangkat pukul 8 malam sehingga, jadwal hari pertama itu harus digeser. Permasalahan yang ada adalah karena

jadwal training hari pertama dan kedua merupakan training *product knowledge* yang dilakukan oleh trainer dari perusahaan, harus dimundurkan dan bertabrakan dengan jadwal dari *zakia foundation* yang tidak bisa diganti hari, sehingga solusi yang dilakukan hari setelahnya training minggu pertama tersebut diperpanjang dengan menambah satu hari (sabtu).

Permasalahan lain terjadi saat terdapat janji imbalan mengenai penambahan gaji yang besarnya berbeda-beda, jika karyawan tersebut bekerja dalam jangka waktu 3 bulan. Hal ini dilakukan pada saat interview oleh AS staff HRD. Kekecewaan mengenai gaji yang tidak bertambah dan kesan pilih kasih didapatkan karena mengetahui kondisi kantor cabang yang ada di daerah lain. Di cabang ini juga ditemukan pencairan yang telah ditunda selama 2 minggu. Jika dilihat lebih lanjut, hal ini akan membuat citra perusahaan buruk karena terkesan hanya mengiming-imingi penerima manfaat juga para pekerja. Untuk itu penting untuk dibuat standar kerja dan etika bekerja yang ada di lapangan.

Surat kontrak dan surat pernyataan harus benar-benar dilaksanakan sesuai standar yang sama jangan ada perbedaan antara cabang yang 1 dengan yang lain. Selain itu, standar waktu penerimaan surat yang berbeda-beda padahal tenggang waktu bekerja yang sama satu dengan yang lain. Hal ini dikarenakan tidak adanya kenderaan operasional dari divisi ini, sedangkan pembicaraan mengenai kontrak kerja harus dibicarakan langsung. Pemindah tugas (mutasi) yang harus dilakukan dengan sepengetahuan HRD dan *operation*, tidak dikoordinasikan dengan baik di *head office*, sedangkan penempatan harus segera dilakukan, maka kedua divisi ini jadi saling melempar kesalahan atas kewajiban masing-masing.

Setelah melihat dari alasan-alasan yang mendukung serta menghambat kinerja Bakrie *Microfinance* dalam pelaksanaan program kreditnya. Penulis memang melihat bahwa lembaga keuangan ini masih memiliki lebih banyak hambatan yang harus dievaluasi lebih lanjut demi keberlangsungan pelaksanaan kredit untuk pemberdayaan perempuan ini, hal-hal yang menghambat di atas sejauh ini diketahui oleh penulis karena lembaga keuangan ini termasuk baru berjalan (kurang lebih 1 tahun). Dengan adanya relasi antar institusi yang cukup besar, meskipun saat ini belum terlalu dikembangkan namun, hal itu tentu bisa menjadi nilai tambah Bakrie *Microfinance* dalam melaksanakan program

kreditnya. Dengan adanya kerjasama dengan lembaga lain maka pendanaan dan juga peluang relasi dalam penyuluhan yang dilakukan oleh Bakrie Microfinance dapat terus berjalan. Selain itu, dalam kaitannya dengan persaingan antara lembaga keuangan lain yang serupa di Indonesia, Bakrie Microfinance tentu harus menguatkan sektor teknologi informasi agar tidak terjadi ‘miss’ dalam laporan keuangan sehingga dapat terbentuk sebuah lembaga keuangan yang profesional, transparan dan kredibel. Sehingga institusi atau lembaga lain yang mau bekerjasama dengan Bakrie Microfinance dapat melihatnya melalui ‘rating’ yang diberikan oleh lembaga rating keuangan mikro internasional. Komitmen yang kuat dari pemilik selaku pendana utama dan perseorangan harus sangat dijaga jika pendanaan tidak mau berasal dari institusi lain. Dengan demikian program pemberdayaan perempuan ini bisa berjalan dan mencapai tujuannya.

Secara sosiologis, Program yang dilakukan dalam rangka pemberdayaan perempuan ini memang belum bisa secara penuh dilakukan terkait dengan keadaan organisasi yang lebih banyak *deviance*, namun hal ini bisa saja menjadi sebuah peluang dalam keberlangsungan program yang dilakukan oleh lembaga tersebut sebagaimana Granovetter yakni dalam konsepnya yakni ‘struktur sosial yang mempengaruhi pengeluaran ekonomi’ maka hal ini juga yang terjadi pada Bakrie Microfinance. Artinya, modal-modal sosial yang dimiliki dan lebih banyak berupa struktur insentif ini dapat menjadi peluang besar bagi Bakrie Microfinance jika mampu mengubah hambatan tersebut menjadi peluang yang lebih besar. Tentunya dengan pemahaman yang sebenarnya mengenai misi pemberdayaan dan pemahaman terhadap aktor-aktor yang berperan dalam organisasi pelaksana program pemberdayaan perempuan maka lembaga keuangan mikro ini akan memiliki peluang yang besar dalam keberlangsungannya di Indonesia.

BAB VI

PENUTUP

VI.1. Kesimpulan

Perempuan merupakan mitra yang tepat bagi *microfinance* karena tidak hanya membantu perempuan tetapi keluarganya dan masyarakat secara umum. Salah satu keunggulan kredit mikro terhadap pemberdayaan perempuan adalah program mereka yang ‘jemput bola’ dimana lembaga keuangan yang akan mencari ke lapangan siapa yang membutuhkan dana pemberdayaan tersebut. Dengan melakukan Analisa pendekatan *care taker defined* M.Yunus benar-benar melihat masyarakat yang ingin diberdayakan sebagai sebuah masyarakat yang harus diberdayakan dan dia sendiri memiliki keinginan untuk memberdayakan masyarakat tersebut secara personal. Yunus melakukan uji coba penelitian dalam mendapatkan analisa kebutuhan masyarakat sehingga ia memiliki pengetahuan secara penuh mengenai masyarakat yang akan dia berdayakan juga memiliki perspektif mengenai masyarakat itu secara lebih luas. Hal berbeda dilihat dari Bakrie Microfinance yang menggunakan analisa pendekatan *inferred* , pemberdaya melakukan pemberdayaan tanpa melakukan analisa kebutuhan dan dilakukan berdasarkan pendefinisian kebutuhan yang telah ada sebelumnya sehingga pemberdaya kurang memiliki gambaran mengenai karakter masyarakat yang akan diberdayakan .

Prinsip-prinsip pinjaman yang dilakukan oleh *Grameen Bank* dan BMf kurang lebih sama, yakni dengan membaca janji, tanpa jaminan dan pinjaman dihapus bagi PM yang meninggal dunia, hanya bagi BMf mengalami penambahan dengan adanya reproduksi cara bekerja yang dilakukan melalui training. Syarat-syarat yang diajukan bagi calon penerima kredit baik oleh *Grameen* maupun oleh BMf, memang kurang lebih sama .terutama persyaratan mengenai pinjaman yang ditujukan khusus untuk perempuan selain itu, calon penerima kredit juga diharuskan mengikuti serangkaian ‘pendidikan’ guna mengetahui aturan dan merupakan salah satu mekanisme penilaian dari pihak lembaga keuangan untuk melihat calon-calon penerima kredit agar tepat sasaran. Dalam hal tata cara

pinjaman kredit, Bakrie Microfinance memang mengadopsi secara penuh tahapan dan tata cara yang digunakan oleh *Grameen Bank*. Hanya saja, BMf memasukkan nilai-nilai korporasi didalam pelaksanaannya.

Hal yang membedakan *Grameen Bank* dan BMf adalah dari sisi pendanaan. GB di Bangladesh mendapatkan dana bantuan setelah program dan sistem buatan Yunus tersebut diakui oleh pemerintah Bangladesh. Lain halnya dengan BMf yang sedari awal sudah memiliki kekuatan modal sendiri yang berasal dari pemilik kelompok perusahaan besar di Indonesia. Hal ini menguntungkan BMf terutama dari segi relasi dengan institusi lain dalam kinerja BMf dilapangan. Meskipun terkadang BMf memiliki kendala dalam bidang legalitas karena belum adanya payung hukum yang jelas bagi lembaga keuangan yang menjalankan ‘bisnis sosial’ ini.

Salah satu hal yang menarik untuk dilihat mengenai lembaga keuangan yang sama-sama memiliki tujuan pemberdayaan perempuan ini adalah perbedaan dalam struktur organisasinya. Dalam manajemen organisasi Bakrie Microfinance, lembaga ini menggunakan dua pendekatan sekaligus dalam menjalankan programnya. Secara korporasi dan juga secara *grass root*. Artinya, lembaga keuangan ini memiliki pengelola-pengelola di kantor pusat yang berjalan dengan cara manajerial korporat perusahaan . Hal ini terjadi karena sebagian besar orang-orang yang berada dipusat mengurus perihal administratif yang berasal dari perusahaan-perusahaan Bakrie sendiri atau perusahaan lain. Pendekatan secara *grass root* yang penulis maksud disini adalah para pekerja yang berada di kantor cabang, mereka merupakan para penyuluh yang harus memiliki kemampuan pendekatan kepada para penerima manfaat dan terbiasa berjalan dengan aturan yang langsung. Bukan berarti mereka tidak bekerja secara struktural namun keadaan yang menggabungkan kedua pendekatan manajerial dan *grass root* ini sedikit banyak menyebabkan perbedaan pandangan dalam mengerjakan program kredit yang ada.

Meskipun begitu *microfinance* bukanlah *panacea* dari seluruh permasalahan yang dihadapi perempuan tapi merupakan salah satu strategi yang dapat memberikan solusi juga *entry point* bagi program-program yang bertujuan untuk memberdayakan perempuan, keluarga dan masyarakat. Pada tulisan ini dapat

dilihat khusus pada pemberdayaan perempuan, *microfinance* menyediakan kesempatan-kesempatan berupa akses permodalan, pelatihan, penguatan jaringan sosial dan pemahaman mengenai jender. Untuk saat ini dapat disimpulkan bahwa *microfinance* merupakan strategi yang paling komprehensif untuk pemberdayaan perempuan.¹ Menurut laporan UNDP pada tahun 1995 partisipasi perempuan dalam pasar tenaga kerja meningkat sampai 50% dan pada umumnya perempuan tersebut memiliki usaha yang bergerak pada sektor informal. Partisipasi perempuan dalam *microfinance* juga telah berhasil meningkatkan pendapatan perempuan dan memperbaiki posisi tawar mereka didalam keluarga dan masyarakat (Kabeer,1998) selain itu *self esteem* dan *sense of self worth* muncul dari diri perempuan sebagai dampak keikutsertaannya dalam *microfinance* (Cohen dan sebstad,1999) hal ini menjadi alasan mengapa sampai saat ini masih banyak lembaga keuangan mikro yang memfokuskan pemberian kreditnya pada perempuan sebagai usaha pemberdayaan masyarakat secara keseluruhan.

VI.2. Diskusi Penelitian

Sampai saat ini *Grameen Bank* melakukan analisa penerima kredit dengan berfokus pada kelas dan jender terhadap definisi kebutuhan sehingga bisa ikut serta dalam kegiatan ekonomi dan melakukan pilhan hidupnya sendiri. Hal ini tentu dilakukan melalui program pemberdayaan yang disebut ‘bisnis sosial’ ini . Sedangkan pada BMF yang mengadopsi sistem operasionalisasi *Grameen Bank* fokus pemberdayaan pada perempuan agar mereka mampu meningkatkan penghidupan keluarga dan meningkatkan kehidupan anak-anak mereka dan berpartisipasi dalam kegiatan ekonomi dengan aturan-aturan yang terus direproduksi lewat pertemuan mingguan yang menempatkan pemberdaya pada kelompok diatas dan kelompok yang diberdayakan berada dibawah. Lepas dari alasan untuk membuat penerima manfaat menjadi disiplin, mekanisme yang digunakan untuk menyampaikan aturan tersebut kiranya ‘menakut2i’ calon penerima sehingga penerima mau menuruti hal yang dikehendaki pemberdaya. Dengan adanya reproduksi pengetahuan yang terus menerus ini, maka kekuasaan

¹ Bagus Aryo, Pemberdayaan perempuan melalui *microfinance* suatu telaah kebijakan penanggulangan kemiskinan . jurnal ilmu kesejahteraan sosial jilid 4 nomor 1 . hal 1-17. Jakarta : april 2006. Laboratorium kesejahteraan sosial FISIP UI

atas modal dan juga pengetahuan tidak akan mengalami banyak perubahan sebagaimana niat awal untuk memberikan akses kepada perempuan. Sehingga saat pemberdaya terus mencoba menyalurkan modal tanpa adanya pendampingan yang cukup dan pengetahuan akan kebutuhan perempuan maka para perempuan akan tetap menjadi kelompok '*subaltern*'. Dengan demikian maka reproduksi kekerasan simbolik yang dilakukan oleh pemberdaya akan terus terjadi.

VI.3. Implikasi Teoretik

Penulis melihat bahwa Pelaksanaan program kredit mikro, seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya, modal sosial memang sangat berperan dalam mempercepat calon penerima manfaat untuk mendapatkan kredit yang diajukan. Sehingga dalam hal ini teori Granovetter mengenai struktur sosial yang mempengaruhi pengeluaran ekonomi bisa dianggap relevan. Namun begitu, struktur sosial tersebut bisa dikatakan sejauh ini positif dari sisi percepatan pengeluaran kredit tapi negatif dari sisi modal sosial yang digunakan. Artinya, modal sosial yang kebanyakan berbau nepotisme mempermudah seseorang untuk mendapatkan kredit yang lebih cepat. Struktur makro lebih sering untuk mengambil keputusan sendiri dengan atau tanpa pengetahuan dari struktur mikro (*vice president*) . ini bisa terjadi karena struktur makro dalam hal ini pimpinan lembaga tidak mempercayai masukan dari bawahannya atau merasa bahwa keputusan yang akan diambil adalah hal yang lebih baik. Secara teoretis hal ini merupakan sebuah bukti dari adanya kekuatan modal sosial yang berbeda dari manajemen yang satu dengan yang lain sehingga menyebabkan *asimetris informasi* . hal ini merupakan sebuah bentuk modal sosial negatif yang harus dihilangkan karena berbau 'nepotisme' sehingga hal ini akan menyebabkan ketidakseragaman tujuan bekerja yang membuat pekerjaan menjadi bukan pekerjaan tim.

Sedangkan pada perempuan penerima kredit, modal sosial tersebut tentu berbeda-beda tergantung pada struktur sosial mana perempuan tersebut berada, dalam hal ini Granovetter tidak bisa mengeneralisasi bahwa struktur sosial akan mempengaruhi pengeluaran ekonomi secara positif , karena dalam jangka panjang modal sosial yang berbau nepotisme ini harus dihapuskan demi kelangsungan

proses ekonomi yang berjalan. Bagi Granovetter praktik ini seolah-olah benar dan bisa saja terus dijalankan demi mendapatkan keuntungan ekonomi yang dituju. Memang pada kenyataan banyak modal sosial yang berbau politis yang terdapat dalam organisasi juga struktur Bakrie Microfinance. Modal sosial ini sendiri dalam batas tertentu bisa menjadi sebuah kekuatan maupun hambatan bagi organisasi untuk terus berkembang. Artinya, Bakrie Microfinance harus menempatkan modal politik dan modal sosial dalam sebuah mekanisme manajemen pembangunan program yang ada pada lembaga keuangan sehingga organisasi yang ada bisa memanfaatkan modal sosial maupun politik ini sebagai upaya pengembangan program pemberdayaan perempuan. Karena pada waktu penulis melakukan penelitian, kebijakan-kebijakan dan infrastruktur organisasi yang ada di Bakrie Microfinance belum sepenuhnya dapat merubah modal-modal sosial dan politis yang ada menjadi sebuah peluang bagi lembaga. Sehingga keadaan berbalik menjadi tidak menguntungkan pada organisasi dan implementasi program.

Selain itu program kredit terhadap perempuan yang diterapkan oleh BMf bukan merupakan hal yang baru. Artinya mekanisme yang dijalankan bukan merupakan inovasi yang baru di bidang ekonomi. Mekanisme ini merupakan hal yang lebih dulu diproduksi oleh Muhammad Yunus sebagai penemu sistem *Grameen Bank*, sehingga cara lembaga keuangan lain seperti BMf atau lembaga keuangan lain yang menggunakan sistem tanggung renteng atau menggunakan keterikatan dan kekuatan jaringan kelompok perempuan sebagai agunan atau kekuatan berjalannya program kredit yang diberikan dengan menggunakan sistem *Grameen* maupun tidak bukan merupakan hal yang baru.

Pemberdaya dalam hal ini adalah Bakrie *Microfinance* memilih *Grameen Bank* sebagai metode pelaksanaan kreditnya dengan asumsi kesamaan visi dan misi untuk memberdayakan perempuan. Meskipun, *Grameen Bank* juga memiliki kekurangan dan kelebihan sendiri untuk diterapkan pada masyarakat Indonesia. Sehingga jika kembali pada misi utama BMf untuk memberdayakan perempuan, pemaknaan pemberdaya terhadap pemberdayaan perempuan itu sendiri menjadi hal yang dipertanyakan. Hal ini dikarenakan standar keberdayaan yang dimiliki pemberdaya terhadap perempuan tidak bisa dilihat dengan jelas. Karena

pemberdaya lebih melihat dari peningkatan ekonomi keluarga, bukan secara jelas keberdayaan perempuan itu sendiri. Meskipun begitu, lewat *microfinance* ini, perempuan memang mendapatkan media untuk meningkatkan kesejahteraannya melalui peningkatan ekonomi keluarga.

VI.4. Saran

dengan melihat kemungkinan tingkat kegagalan dan keberhasilan Bakrie Microfinance dalam konteks Indonesia. dan menganalisis hal-hal yang mendukung seperti : Institusi Pendukung, kemampuan operasional yang baik. dan hal-hal yang menghambat seperti : komitmen yang kurang kuat dari pengelola program, legalitas yang kurang cocok, belum adanya standar operasional yang tetap, belum tersinkronisasi dengan perusahaan Bakrie yang lain serta belum memperhatikan kesejahteraan pekerja sebagai sebuah bisnis sosial. Penulis memang melihat bahwa lembaga keuangan ini masih memiliki lebih banyak hambatan yang harus dievaluasi lebih lanjut demi keberlangsungan pelaksanaan kredit untuk pemberdayaan perempuan, hal-hal yang menghambat diatas sejauh ini diketahui oleh penulis karena lembaga keuangan ini termasuk baru berjalan (kurang lebih 1 tahun) . meskipun begitu, bukan berarti Bakrie *Microfinance* tidak memiliki peluang yang lebih besar. Dengan adanya relasi antar institusi yang cukup besar, meskipun saat ini belum terlalu dikembangkan namun, hal itu tentu bisa menjadi nilai tambah Bakrie *Microfinance* dalam melaksanakan program kreditnya. Lebih lanjut lagi, dengan implementasi program yang menggunakan sistem *Grameen Bank* sebagai suatu cara pemberdayaan perempuan, sebenarnya BMf bisa melakukan pemberdayaan secara baik, namun kendala-kendala yang bersifat kekuatan pada pengelola memang harus benar-benar diperhatikan. Sehingga nantinya organisasi benar-benar mampu diarahkan pada pemberdayaan perempuan dan bisnis sosial.

BMf, seperti program-program pemberdayaan kebanyakan, juga tidak secara tegas memperjelas level pemberdayaannya, apakah pada tingkat individual, interpersonal (relasi sosial), kelompok, Institusi/organisasional, dan Negara/struktural (kebijakan/iklim yang kondusif). sehingga sebagian besar studi tampaknya menunjukkan kondisi pemberdayaan UMKM pada level individu yang

berimplikasi pada metodologi kualitatif, sehingga kondisi pemberdayaan yang mengarah pada pengukuran (kuantitatif) sangat jarang. Sebab, upaya pemberdayaan apapun levelnya perlu diarahkan bukan hanya untuk mengatasi persoalan kultural (sikap, etos, motivasi) tetapi juga persoalan struktural (penguatan posisi tawar, penguatan kebijakan) . Kedua persoalan ini dihadapi pada seluruh level diatas karena penguatan usaha dalam konsepsi ini lebih merujuk pada level institusional yang bagaimanapun juga ditentukan oleh kapasitas individu, rumah tangga, kelompok dan komunitas sedangkan level institusional bukan hanya pada level makro tapi juga mikro. Merujuk pada kerangka berpikir Margaret Eichler tentang strategi pemberdayaan, dalam konsepsi ini dimensi tekstual merujuk pada landasan normatif atau kebijakan/peraturan publik. Dimensi kultural lebih menyangkut pada sikap mental baik pada level individual maupun komunitas. Sedangkan dimensi struktural lebih mengacu pada eksistensi sebagai komponen organisasional yang ada.². Sehingga fokus level pemberdayaan akan memudahkan Bakrie Microfinance dalam menjalankan programnya.

Selain itu, studi ini menganjurkan agar program pemberdayaan seharusnya menjadikan pengembangan kelembagaan yang berbasis kepada sistem nilai dan sosio-kultural masyarakat setempat. Menurut Uphoff (1986) dikenal dua pendekatan utama dalam pengembangan kelembagaan, yaitu secara individual dan keorganisasian. Pendekatan individual adalah dengan mengintroduksi pengetahuan dan keterampilan baru serta peningkatan kesadaran perilaku individu melalui pelatihan-pelatihan. Sedangkan secara keorganisasian adalah dengan memfokuskan pada aspek perubahan peran-peran, struktur, dan prosedur. Perubahan sosial yang lebih menyadari pada aspek kelembagaan, berarti mengintroduksi sebuah kelembagaan baru dengan struktur baru dan peran-peran baru. Dalam proses ini terjadi restrukturisasi, yaitu penggantian struktur sosial lama menjadi struktur sosial yang baru. Pada Bakrie Microfinance , hampir seluruh sistem dan tahapan dalam *Grameen Bank* diadopsi dalam pelaksanaan kreditnya, namun dikolaborasi dengan sistem manajerial yang kental dengan nilai

² Ida Ruwaida Noor dan Lugina Setyawati. Pemberdayaan UMKM : catatan reflektif hasil meta riset. Dalam Jurnal sosiologi masyarakat. Vol15, No.1, Januari 2009. Lab Sosio FISIP UI

korporasi, sehingga struktur dan nilai manajemen baru diaplikasikan dalam penerapan program kredit yang dilakukan. Studi lanjutan masih diperlukan, apakah model kelembagaan baru ini konsisten dilakukan dan dapat bersinergi dengan baik antara sistem yang satu dengan yang lainnya, mengingat aspek-aspek kelembagaan seperti modal sosial bersifat dinamis. Hal ini tentu dilakukan dalam usaha untuk melihat konsistensi misi pemberdayaan perempuan yang dilakukan oleh Bakrie Microfinance.



DAFTAR PUSTAKA

- Adi, Isbandi Rukminto (2002). *Pemikiran-Pemikiran dalam Pembangunan Kesejahteraan Sosial (Seri Pemberdayaan Masyarakat 02)*. Jakarta : FE-UI.
- (2003). *Pemberdayaan, Pengabdian Masyarakat dan Intervensi Komunitas : Pengantar Pada Pemikiran dan Pendekatan Praktis. (Seri Pemberdayaan Masyarakat 03)*. Jakarta : FE-UI
- Asian Development Bank : *fighting poverty in asia and the pacific*,
- Badan Pusat Statistik. 2003. *Penduduk Indonesia*. Hasil sensus penduduk tahun 2000. Jakarta : BPS.
- Bill Ashcroft, Gareth Griffiths, dan Hellen Tiffin, '*Key Concepts in Post-Colonial Studies*'.
- Brosur Bakrie Microfinance.
- Chant,Sylvia. 1997. "*Women-headed Households : Poorest of the poor? Perspective from Mexico, Costa Rica and the Philipines*" dalam IDS bulletin 28:3
- Creswell , John W.2003. *Research Design : Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches 2ND edition*. United Kingdom : Sage Publication.
- Downing. J. 1990. "*Gender and the Growth and Dynamics of Microenterprises*". Dalam GEMINI Working Paper No.5. Washington,DC : USAID
- Eriyanto. '*Analisis Wacana : Pengantar Analisis Teks Media*'.
- Foucault, Michel (1977). '*Intellectuals and Power*' in *Language counter-memory,practice : selected essays and interviews (eds)*, by Foucault. Ithaca Cornell University Press.
- Granovetter,Mark.*the impact of sosial structure on economi outcomes*.the journal of economic perspective vol.19 ,no 1 (winter 2005).pp 33-50.J store
- IFAD.1998. *Rural Women in IFAD's Projects : the key to Poverty Alleviation*. Rome.
- Kabeer, N. 1998. "*Money Can't Buy Me Love? : Re-evaluating gender, Credit and Empowerment In Rural Bangladesh*". Dalam IDS Discussion Paper No. 363. Institute of Development Studies.

- Huraerah, Abu (2008). Pengorganisasian dan Pengembangan Masyarakat : Model dan Strategi Pembangunan berbasis Kerakyatan. Bandung : Humaniora.
- Ife, Jim .1995. *COMMUNITY DEVELOPMENT : Creating community alternatives-vision, analysis and practice*.Australia : longman
- Mitra Bakrie .*Media Komunikasi dan Informasi mitra Bakrie*.edisi 37.November 2010.
- Leela Gandhi, “*Postcolonialtheory: a critical introduction*”.
- Mayoux, L. 2001. development bulletin 57 : “*microfinance and women empowerment : rethinking ‘best practice’*”.
- Moh Nazir, *Metode Penelitian*, Jakarta, Ghalai Indonesia: 1999
- Nee, Victor. 2005. “*The new Institutionalisms In Economics and Sociology. 2nd Edition*. Diedit oleh Neil J. Smelser dan Richard Swedberg. Princeton : Princeton university Press.
- Newman.Lawrence W, *Sosial Research Methode Qualitative and quantitative Approach*, Boston, Allyn and Bacon: 1997
- Norman K Denzin dan Yvanna S Licoln, *Hand Book of Qualitative Research*, Yogyakarta, Pustaka Pelajar: 2009
- Prijono, Onny S & Pranarka, A.M.w. (eds). (1996). Pemberdayaan : Konsep, Kebijakan dan Implementasi. Jakarta : Centre For Strategic and International Studies.
- Ritzer, George dan Douglas J. Goodman. 2004. *Teori Sosiologi Modern*. Jakarta : Prenada Media.
- Rogaly, B and T. Fisher. 1999. *Introduction, In Poverty, Sosial Exclusion and Microfinance in Britain*. Oxford : Oxfam.
- Rosengard, Jay K. 2007. “*The Promise and the Peril of Microfinance Institutions in Indoneisa.*” Bulletin of Indonesian Economic Studies, Vol.43. No.1.
- Smelser,Neil J. and Richard Swedberg.2005.*The sociological Perspective on the Economy*.New York : Princetone University Press
- Suharto, Pandu.1991. Grameen Bank: Sebuah Model Bank untuk Orang Miskin di Bangladesh. Jakarta : Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia

- Sullivan 1989 on Evelyn Blackwood. *Senior Women, Model Mothers, and dutiful wives; managing gender contradictions in a Minangkabau Village*. (bahan bacaan kuliah gender dan seksualitas semester gasal 2010)
- Szreter, Simon. 2002. "The State of Social Capital. Bridging Back in Power, Politics and History." *Theory and Society*, Vol 31, No.5, Oktober.
- UNDP. 1995. *Human Development Report*. New York : Oxford University Press.
- Uphoff, Norman. 1986. *Local Institutional Development : Analytical Sourcebook With Cases*. Kumarian Press.
- _____.1992. *Local Institutions and Participation for Sustainable Development*. Gatekeeper Series. SA31. London : IIED.
- Woolcock, M. 2001. " The Place in Sosial Capital in Understanding Sosial and Economic Outcomes " Isuma, Canadian Journal of Policy Research 2 :1,
- World Bank.2001. *Engendering Development : Through Gender Equality in Rights, Resources, and Voices*. Washington : World Bank.
- Yunus, Muhammad. 2008. *Bank Kaum Miskin, Kisah Yunus dan grameen bank Memerangi kemiskinan*. Depok . Marjin Kiri, PT. Cipta Lintas Wacana.
- Yunus, Muhammad. 2010. *Building Sosial Business : The New Kind of Capitalism that serves Humanity's Most Pressing Needs*.New York : Publicaffairs

Karya ilmiah

- Aryo, Bagus. Pemberdayaan Perempuan Kelalui *Microfinance* : Suatu Telaah Kebijakan Penanggulangan Kemiskinan . Jurnal Ilmu Kesejahteraan Sosial jilid 4 nomor 1 . hal 1-17. Jakarta : april 2006. Laboratorium Kesejahteraan Sosial FISIP UI.
- Cohen, M and J. Sebstad.1999. " Can Microfinance reduce the Vulnerability of Clients and Their Households?' Makalah dalam World Bank Sumer Research Workshop, Poverty and Development. Washington D.C.
- Muftie, Aries .Pelaksanaan Program Kemitraan Badan Usaha Milik Negara PT. Permodalan Nasional Madani (persero) Cabang Yogyakarta Dalam Mewujudkan Kesejahteraan Rakyat Melalui Usaha Ekonomi Produktif. Sekolah Pascasarjana Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta. 2010. Disertasi

Noor , Ida Ruwaida dan Lugina Setyawati. *Pemberdayaan UMKM : catatan reflektif hasil meta riset. Dalam Jurnal sosiologi masyarakat. Vol15, No.1, Januari 2009. Lab Sosio FISIP*

Rahmiati,Irni Nurul.2007. *Penerapan Program Grameen Bank Dalam Program Kredit Mikro.(Suatu Studi Terhadap Program Kredit Mikro Oleh Lembaga YPM Kesuma Multiguna Pasar Minggu,Jakarta Selatan).Depok : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik .Skripsi*

Rochman Achwan .*Credit Union Pancur Kasih di Kalimantan Barat oktober 2007.Penelitian*

Thoha, Mahmud .2002.*Pemberdayaan usaha kecil melalui program grameen bank.Penelitian.*

Sumber Internet

<http://www.grameenamerica.com/about-us/our-history/>

www.Grameen-info-org

www.nu.or.id

LAMPIRAN

TABEL 1.3
RINGKASAN HASIL PENELITIAN
PENERAPAN PROGRAM GRAMEEN BANK DALAM PROGRAM KREDIT MIKRO YANG DILAKUKAN OLEH
BAKRIE MICROFINANCE

PENERAPAN DALAM HAL	PROGRAM <i>GRAMEEN BANK</i>	PROGRAM KREDIT MIKRO YANG DILAKUKAN OLEH BAKRIE MICROFINANCE
A.Karakteristik program	<p>Terdiri dari 3 unsur, yaitu :</p> <p>a.) Prinsip-prinsip pinjaman</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kredit dipinjamkan tanpa jaminan dan penjamin 2. Dikenakan administrasi 3. Kredit dihapuskan jika anggota meninggal dunia <p>b.) Syarat-syarat pinjaman</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Diprioritaskan kaum perempuan miskin di pedesaan sebagai penerima kredit. Diprioritaskan kelompok sasarannya adalah perempuan, karena selama ini kaum perempuan tidak memiliki akses terhadap kredit, padahal dalam kenyataan empirik, kelompok perempuan termasuk paling rentan dengan kemiskinan, kebodohan dan keterbelakangan. Kehadiran program Grameen Bank sedikit banyak telah membuka peluang bagi perempuan di pedesaan untuk keluar dari kungkungan kemiskinan, kebodohan dan keterbelakangan. 	<p>Terdiri dari 3 unsur , yaitu :</p> <p>a.) nilai tertib dan amanah yakni penanaman nilai melalui pendidikan , penyuluhan dan ikrar pertemuan.</p> <p>b) <i>officers yang tertib dan amanah</i> yang dilakukan melalui Bakrie Micro Finance <i>academy (product knowledge dan character building)</i> melalui pembentukan 20 cabang yang diperankan sebagai sarana <i>field training</i>, dengan durasi training 4 minggu (<i>class and field training</i>) serta tambahan 4 minggu (<i>on the job training</i>).</p> <p>c.) menerapkan secara ketat tahap-tahap penerimaan nasabah yakni :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Survey dan <i>approach</i> 2. Pertemuan umum 3. Uji kelayakan 4. Latihan wajib kumpulan (dan penanaman nilai) 5. Ujian penerimaan

PENERAPAN DALAM HAL	PROGRAM <i>GRAMEEN BANK</i>	PROGRAM KREDIT MIKRO YANG DILAKUKAN OLEH BAKRIE MICROFINANCE
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki usaha 2. Tinggal menetap 3. Anggota harus memenuhi uji kelayakan <p>c.) Tata cara pinjaman</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengajukan usulan 2. Menyerahkan syarat administrasi 3. Kredit diberikan setelah calon anggota mengikuti Latihan Wajib Kumpul (LWK) 4. Kredit diberikan secara perorangan dan harus tergabung dalam kelompok (satu kelompok terdiri dari 5 orang anggota) 5. Kredit diberikan dengan sistem 2 : 2 : 1, yakni pada pertemuan minggu (minggu pertama) pinjaman akan diberikan pada 2 orang anggota kelompok, kemudian pada minggu berikutnya pinjaman akan diberikan kepada 2 orang anggota lainnya dan terakhir pinjaman akan diberikan kepada 1 orang anggota lagi. Penentuan siapa yang akan mendapatkan pinjaman lebih dahulu ditentukan berdasarkan kesepakatan atau musyawarah antar anggota kelompok. 6. Angsuran kredit dibayarkan setiap minggu dalam suatu pertemuan 7. Adanya pertemuan yang diadakan sekali setiap minggu yang disebut dengan minggu dan dihadiri 	<ol style="list-style-type: none"> 6. Penentuan pimpinan kumpulan dan kelompok 7. Pencairan modal kerja mikro <p>a) menerapkan <i>grameen basic principles</i> yakni :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sasaran khususnya ‘perempuan’ keluarga miskin , karena perempuan lebih tertib, lebih memiliki kemauan bekerja dan lebih sensitif terhadap penderitaan keluarganya (anak dan suaminya) 2. Pinjaman diberikan setelah lulus ‘pendidikan secara terstruktur’ (Latihan wajib Kumpulan) untuk bisa memahami semua aturan BMF atau kewajiban yang harus diikuti, maupun hak-hak mereka. 3. Pinjaman diberikan kepada perorangan secara berkelompok dan setiap kelompok terdiri dari 5 orang. 4. Pinjaman hanya untuk usaha dan harus disetujui oleh anggota-anggota lain di kumpulan . 5. Tanpa jaminan dan tanpa penjamin, tetapi bersifat tanggung renteng atau tanggung jawab bersama oleh para anggota kumpulan. 6. Setiap minimal 2 kelompok membentuk 1 ‘ sentra pertemuan kumpulan’ sebagai tempat menyelenggarakan semua transaksi /kegiatan. 7. Setiap transaksi pinjaman dilakukan dengan sistem bagi hasil yang dibayarkan bersamaan dengan angsuran oleh penerima manfaat. 8. Semua transaksi termasuk angsuran , dilakukan secara

PENERAPAN DALAM HAL	PROGRAM <i>GRAMEEN BANK</i>	PROGRAM KREDIT MIKRO YANG DILAKUKAN OLEH BAKRIE MICROFINANCE
	<p>oleh seluruh anggota program (ketua kelompok dan anggota kelompok)</p> <p>8. Pada setiap minggu, setiap anggota harus memberi hormat dan melakukan upacara militer</p> <p>9. Pada awal setiap minggu (minggon) anggota Grameen Bank harus mengucapkan ikrar sejumlah 11 item agar ikrar Grameen Bank tersebut tertanam kuat oleh anggota Grameen Bank</p> <p>10. Pembayaran angsuran dilakukan dimana staf lembaga yang mendatangi/mengunjungi rumah anggota (peminjam) bukan anggota yang mengantarkan ke lembaga sehingga mudah bagi peminjam untuk menjalankan usaha dirumah, dibandingkan mereka harus datang ke lembaga.</p> <p>11. Anggota tidak diperbolehkan mengangsur secara <i>double</i>,</p>	<p>mingguan ‘seminggu sekali’ disentra pertemuan kumpulan dan disebut pertemuan mingguan kumpulan.</p> <p>9. Setelah lunas pinjaman pertama, maka penerima manfaat akan memperoleh pinjaman berikutnya pada putaran kedua dan putaran seterusnya sepanjang menunjukkan progress yang baik/meningkat (tertib dalam mengangsur dan selalu hadir di pertemuan)</p> <p>10. Setiap kegiatan di sentra pertemuan diawali dan diakhiri dengan motivasi berupa ikrar dan doa</p> <p>11. Isi ikrar dan doa mencerminkan tujuan jangka panjang dari program dalam rangka meningkatkan kualitas hidup para penerima manfaat di masa mendatang.</p> <p>12. Peningkatan kualitas hidup / peningkatan penghasilan para penerima manfaat ‘harus terukur/bisa dikukur’ pengukuran ini bisa dilakukan oleh lembaga-lembaga survey dari dalam atau luar negeri.</p> <p>13. Semua pelaksanaan program harus dilakukan secara transparan dan professional.</p>
<p>B.Struktur organisasi pelaksana program</p>	<p>terdiri dari 2 bagian, yaitu :</p> <p>a.) Petugas bagian administrasi</p> <p>yang berfungsi menjalankan proses administrasi keuangan dan sistem pembukuan serta petugas dibagian lapangan yang bertanggung jawab terhadap implementasi program Grameen Bank dilapangan. Staf/petugas dibidang administrasi adalah mereka yang bertugas dalam mempersiapkan, mengelola data-data anggota dan data</p>	<p>Terdiri dari 2 bagian , yaitu :</p> <p>a.) kantor pusat</p> <p>mereka yang bekerja di kantor pusat merupakan para pekerja yang bekerja secara administratif untuk mengelola hasil laporan yang diperoleh dari cabang. Di kantor pusat juga memiliki pembagian kerja sesuai dengan departemen dan job description yang ada .Operation adalah mereka yang memiliki pekerjaan mengelola segala laporan harian dalam hal operasional</p>

PENERAPAN DALAM HAL	PROGRAM <i>GRAMEEN BANK</i>	PROGRAM KREDIT MIKRO YANG DILAKUKAN OLEH BAKRIE MICROFINANCE
	<p>keuangan. Posisi ini ditempati oleh mereka yang memahami masalah administrasi, keuangan dan akuntansi yang sebelumnya juga telah mendapatkan pendidikan khusus.</p> <p>b.) Petugas bagian lapangan bertugas dilapangan dalam merealisasikan program Grameen Bank yang berhubungan langsung dengan masyarakat anggota binaan dalam kegiatan perbaikan pelayanan memberikan kredit dan pembinaan anggota. Petugas dibidang ini dituntut memiliki mobilitas yang tinggi mengingat prinsip layanan kredit kepada masyarakat adalah dengan cara terjun langsung menemui anggota, ditambah lagi lokasi penerima program yang terbagi diberbagai wilayah, mengharuskan petugas lapang mempunyai mobilitas yang tinggi dan mempunyai kemampuan pendekatan pada masyarakat. Petugas lapang berwenang melakukan uji kelayakan terhadap calon anggota yang mengajukan kredit untuk menghindari dan mengantisipasi agar pinjaman yang dilakukan dan diberikan benar-benar tepat sasaran, dalam pelaksanaan penilaian kelayakan tersebut petugas lapangan telah dibekali rambu-rambu operasional tentang apa saja atau kelompok masyarakat mana, yang berhak atau tidak berhak mendapatkan pinjaman kredit melalui program Grameen Bank.</p>	<p>pemberian redit terhadap penerima manfaat, dalam hal ini departemen operation dibagi menjadi 2 bagian , yakni operation control dan business development, business development sendiri bertugas membaca peluang dan melakukan ekspansi atas peluang yang ada di lapangan akan calon penerima manfaat yang belum terjamah oleh lembaga keuangan lain . sedangkan general and administration merupakan departemen yang bertugas mengelola hal-hal adiministratif yang berhubungan dengan kepentingan perusahaan , hal tersebut terdiri dari pengelolaan data dan record perusahaan juga sumberdaya manusia. Sehingga departemen ini dibagi menjadi administration and support ,human resources dan training and development. Departemen selanjutnya adalah keuangan . merupakan salah satu departemen inti perusahaan yang bertugas mengelola keuangan , melaporkan kepada pemilik dana, dan menghimpun laporan dari cabang-cabang secara harian. Untuk keperluan itu departemen ini dibagi menjadi tiga bagian yakni treasury, MIS dan accounting and budget. Dibawah direktur utama terdapat 2 divisi yang bertugas sebagai hubungan masyarakat juga mengurus segala hal yang termasuk dalam adminstrasi legal yakni coporate legal and administration, juga divisi yang bertugas sebagai memastikan bahwa departemen yang ada berjalan sebagaimana mestinya yakni audit, . divisi audit ini memiliki perpanjangan tangan yang dinamakan inspektur yang berfungsi untuk melakukan audit pada kantor-kantor cabang yang ada. Dalam hal ini mereka yang bekerja di pusat merupakan orang-orang yang mampu</p>

PENERAPAN DALAM HAL	PROGRAM <i>GRAMEEN BANK</i>	PROGRAM KREDIT MIKRO YANG DILAKUKAN OLEH BAKRIE MICROFINANCE
		<p>mengoordinir masukan harian dari laporan yang berasal dari cabang dan tidak turun langsung ke lapangan untuk memberikan kredit.</p> <p>b.) kantor cabang</p> <p>Sedangkan mereka yang berada di cabang merupakan pekerja lapangan yang bertugas memberikan penyuluhan sekaligus mengumpulkan kembali uang kredit yang di berikan dari para penerima manfaat.mereka yang bertugas dilapangan memiliki kemampuan secara operasional dalam pengaplikasian prinsip-prinsip utama grameen bank , mereka juga dituntut memiliki mobilitas yang tinggi sebagai penyuluh yang langsung berhubungan dengan masyarakat. Hal ini terkait dengan wilayah penerima manfaat yang terbagi-bagi juga kemampuan pendekatan terhadap masyarakat yang mutlak harus dimiliki . mereka yang bertugas dicabang juga memiliki beberapa tingkatan seperti Branch manager, yang bertugas secara manajerial untuk memastikan hal-hal berlaku sesuai dengan prinsip Bakrie <i>microfinance</i> mereka juga harus memiliki kemampuan control terhadap para petugas lapangan yang ada. Selain itu MIS, merupakan mereka yang memiliki kemampuan manajemen sistem yang terprogram dalam sistem informasi computer sehingga mereka akan memasukkan laporan harian setiap hari untuk dikirimkan ke kantor pusat. Yang ketiga adalah kasir, mereka merupakan perpanjangan tangan divisi keuangan dari kantor pusat yang bertugas mengontrol keluar masuk uang yang ada, mereka juga harus melaporkan secara harian keluar</p>

PENERAPAN DALAM HAL	PROGRAM <i>GRAMEEN BANK</i>	PROGRAM KREDIT MIKRO YANG DILAKUKAN OLEH BAKRIE MICROFINANCE
		masuk uang dari kantor cabang ke kantor pusat. Yang terakhir adalah account officer, adalah petugas lapangan yang memiliki mobilitas paling tinggi untuk memberikan kredit serta penyuluhan bagi para penerima manfaat, mereka juga harus memiliki kemampuan pendekatan terhadap masyarakat agar kredit yang diberikan dapat diterima dan digunakan sebagaimana tujuan sebagai dana produktif.
C. Tahapan pelaksanaan program	<p>Terdiri dari 6 tahapan pelaksanaan program, yaitu :</p> <p>1) Survey wilayah Survey wilayah adalah kegiatan untuk menentukan daerah yang dianggap tepat untuk melaksanakan kegiatan operasional. Survey ini dilakukan dengan 2 cara yaitu pertama pengumpulan data sekunder dari instalasi-instalasi terkait. Kantor BPS, BKKBN, maupun kantor pemerintah daerah yang berada di daerah. Kedua, melakukan observasi secara langsung ke lapangan yang telah ditentukan berdasarkan data sekunder.</p> <p>Beberapa hal pokok yang menjadi indikator dalam kegiatan survey ini adalah jumlah penduduk, jenis usaha penduduk sarana dan Prasarana pendukung serta topografi wilayah. Selanjutnya petugas lapangan melakukan wawancara bebas terhadap komunitas target anggota dan aparat setempat . Berdasarkan pertimbangan tertentu maka hasil survey ini dapat memberikan masukan apakah suatu daerah dapat menjadi wilayah operasional dari program tersebut</p>	<p>Terdiri dari 6 tahapan pelaksanaan :</p> <p>1.) Sosialisasi dan Pertemuan Umum Tahap awal dilakukan sosialisasi memperkenalkan dan menjelaskan program PMKM pada ketua RT/RW termasuk pemuka masyarakat setempat dan beberapa perempuan yang dikategorikan pra-sejahtera , kegiatan sosialisasi dilaksanakan pada masyarakat yang memiliki aktivitas ekonomi yang sangat sederhana. Selanjutnya dilakukan pertemuan umum yang mana pertemuan ini diadakan di lokasi yang telah disepakati untuk memperkenalkan dan menjelaskan mengenai program PMKM.</p> <p>2.) Uji kelayakan Tahapan selanjutnya adalah melaksanakan uji kelayakan yang merupakan bagian penting bagi seorang calon PM agar dapat mengikuti program PMKM . uji kelayakan dimaksudkan untuk melihat kondisi sosial ekonomi calon penerima manfaat berdasarkan standar yang ditetapkan BMF yaitu : penilaian indeks rumah, penilaian indeks pendapatan dan penilaian indeks asset produktif.</p>

PENERAPAN DALAM HAL	PROGRAM <i>GRAMEEN BANK</i>	PROGRAM KREDIT MIKRO YANG DILAKUKAN OLEH BAKRIE MICROFINANCE
	<p>atau tidak. Kriteria yang dipergunakan untuk menentukan lokasi operasi program diantaranya :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desa/kampung dengan 20% atau lebih penduduk/rumah tangga tergolong penduduk miskin • Desa/kampung penduduk golongan miskin tersebut memiliki usaha kecil. • Desa tersebut tidak dalam/ sedang terlibat dalam program kredit formal (bank) atau program pembiayaan lainnya yang bermasalah • Desa/kampung yang dipilih mudah transportasinya (minimal dapat dilalui motor) <p>2) Pertemuan umum</p> <p>Pertemuan umum adalah rapat umum yang dilaksanakan dilokasi/desa yang sebelumnya telah diadakan survey dan telah dinyatakan sebagai wilayah yang sesuai dengan kriteria sebagai daerah sasaran program. Pertemuan umum pada dasarnya adalah kegiatan sosialisasi program Grameen Bank. Para peserta/undangan yang hadir dalam pertemuan ini adalah terdiri unsur aparat daerah setempat, tokoh masyarakat, tokoh agama, dan masyarakat desa calon anggota program.</p> <p>Pertemuan umum bertujuan memberikan informasi secara benar dan tepat mengenai program kepada pihak lain dalam rangka mendukung operasionalisasi dilapangan. Pertemuan umum dilakukan pada saat suatu wilayah telah dinyatakan layak sebagai wilayah operasional program.</p>	<p>3.) Latihan Wajib Kumpulan dan Uji Pengesahan kumpulan</p> <p>Setelah uji kelayakan dilakukan , berikutnya adalah tahapan latihan wajib kumpulan berlangsung selama 5 hari dengan tujuan untuk menjelaskan tentang maksud , tujuan, persyaratan serta ketentuan dalam program BMF. Pada hari ke 5 pelatihan, diadakan proses uji pengesahan kumpulan untuk mengukur tingkat pemahaman serta disiplin kredit yang diterapkan dan menentukan kelulusan untuk mengikuti program BMF.</p> <p>4.) Pertemuan Mingguan Kumpulan</p> <p>Adalah pertemuan antara staf BMF dengan PM setiap minggu, terjadwal dan berkesinambungan dibawah koordinasi dan pengelolaan dari <i>account officer</i> (AO) disetiap wilayah . Acara dalam pertemuan mingguan antara lain pembayaran angsuran dan bagi hasil, pencairan, pengajuan, pemberdayaan perempuan melalui kesehatan, pendidikan dan silaturahmi antar PM . Tata cara pelaksanaan atau penyelenggaraan pertemuan mingguan kumpulan diawali dan diakhiri pembacaan doa dan janji bersama.</p> <p>5.) Pencairan PMKM</p> <p>Pembiayaan dan pemberdayaan BMF berbeda dari sisi dana yang diberikan. Lembaga keuangan yang lain dilakukan tanpa pengecekan yang penting dananya tersalurkan dan bisa kembali dengan lancar tapi pemberdayaan akan dilakukan pengecekan, sehingga terlihat jelas bahwa dana yang disalurkan</p>

PENERAPAN DALAM HAL	PROGRAM <i>GRAMEEN BANK</i>	PROGRAM KREDIT MIKRO YANG DILAKUKAN OLEH BAKRIE MICROFINANCE
	<p>kegiatan pertemuan umum dilakukan bersama-sama mulai dari tingkat aparat pemerintahan terendah sampai pada masyarakat calon anggota secara langsung. Pertemuan umum juga sebagai media bagi masyarakat untuk mendaftarkan diri sebagai calon anggota. Setelah mereka memahami keuntungan yang akan didapatkannya. Dalam kegiatan pertemuan umum tersebut materi yang disampaikan adalah sebagai berikut :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memperkenalkan organisasi : domisili, pendiri, latar belakang, misi dan lain-lain • Menjelaskan prinsip-prinsip pinjaman : tanpa jaminan dan penjamin, dikenakan administrasi dan pembebasan pinjaman karena kematian • Syarat-syarat pinjaman : wanita/ibu rumah tangga, memiliki usaha, tinggal menetap, dan memenuhi kriteria indeks • Tata cara peminjaman : mengajukan usulan, menyerahkan syarat administrasi, mengikuti proses pelatihan Latihan Wajib Kumpul (LWK) dan sebagainya. <p>3) Uji Kelayakan Uji kelayakan adalah wawancara yang dilakukan oleh petugas lapang untuk mengetahui keadaan sosial ekonomi calon anggota. Wawancara ini dilakukan dirumah calon anggota (istri didampingi suaminya) agar mendapatkan informasi yang benar. Calon anggota</p>	<p>benar-benar dilakukan sebagai usaha produktif bukan konsumtif. PMKM memiliki bunga 25% setahun.</p>

PENERAPAN DALAM HAL	PROGRAM <i>GRAMEEN BANK</i>	PROGRAM KREDIT MIKRO YANG DILAKUKAN OLEH BAKRIE MICROFINANCE
	<p>dinyatakan layak atau tidak layak mendapatkan pinjaman berdasarkan hasil/data yang diperoleh dari uji kelayakan ini. Kegiatan uji kelayakan ini dibatasi pada 4 indikator pokok ,yaitu indeks rumah, indeks pendapatan, indeks asset dan indeks tanah</p> <p>a. Indeks rumah/IR Indeks rumah diperlukan karena mencerminkan status sosial ekonomi calon nasabah ciri-ciri rumah tersebut diantaranya status rumah, luas tanah, luas pekarangan, jenis atap rumah, dan lain-lain.</p> <p>b. Indeks Pendapatan/IP Pendapatan yang dimaksud adalah jumlah penghasilan yang perhari/perbulan dalam satu keluarga atau perorangan. Dalam perhitungan Indeks Pendapatan ini perhitungan dilakukan terhadap besarnya: pendapatan utama, pendapatan bersih lainnya, pendapatan perkapita, biaya operasional, dan tersisa</p> <p>c. Indeks Asset/IA Indeks asset adalah perhitungan atas nilai nominal berbagai asset yang dimiliki oleh calon peminjam dan mendukung dalam kegiatan usaha yang dijalankan, nilai ini ditentukan atas dasar harga sekarang (harga beli-akumulasi penyusutan) . Asset yang dapat diperhitungkan adalah berupa kepemilikan atas berbagai alat transportasi, alat rumah tangga, hasil garapan, dll.</p> <p>d. Indeks Tanah/IT</p>	

PENERAPAN DALAM HAL	PROGRAM <i>GRAMEEN BANK</i>	PROGRAM KREDIT MIKRO YANG DILAKUKAN OLEH BAKRIE MICROFINANCE
	<p>Indeks tanah adalah maksimum pemilikan tanah calon anggota. Ukuran yang digunakan berbeda dengan ukuran untuk kredit lembaga keuangan pada umumnya yang menggunakan indeks minimal, maka dalam program ini untuk menentukan calon anggota yang layak mendapat kredit lebih didasarkan pada indeks maksiman. Data yang diperoleh dari kegiatan uji kelayakan dijadikan acuan untuk memutuskan apakah calon anggota yang bersangkutan layak mendapatkan pinjaman atau tidak</p> <p>4) Pra Latihan Wajib Kumpul (LWK)</p> <p>Kegiatan selanjutnya adalah Pra LWK, dimana pelaksana program (petugas lapang) mengumpulkan calon peserta program Grameen Bank yang sudah dinyatakan lulus uji kelayakan, untuk mensosialisasikan, gambaran umum program Grameen Bank, 'aturan main' program Grameen Bank, seperti wajib ikut LWK 9 hari berturut-turut, prinsip, tujuan dan kegunaan LWK. Dalam Pra LWK ini juga dilakukan pembentukan kelompok . Dalam pembentukan kelompok calon peserta program Grameen Bank dipersilahkan oleh petugas lapang untuk menentukan atau membentuk kelompoknya masing-masing sesuai dengan keinginan calon anggota. Biasanya sebelum kegiatan Pra-LWK dilakukan, calon peserta program sudah saling bersilaturahmi untuk mencari/membentuk kelompok. Namun untuk hal-hal lainnya seperti isi atau materi dan tata cara pelaksanaan kegiatan pra-LWK telah diatur dan</p>	

PENERAPAN DALAM HAL	PROGRAM <i>GRAMEEN BANK</i>	PROGRAM KREDIT MIKRO YANG DILAKUKAN OLEH BAKRIE MICROFINANCE
	<p>ditentukan sedemikian rupa oleh pengembang program.</p> <p>Kelompok berfungsi disamping sebagai perekat kebersamaan antar anggota juga sebagai alat penjamin bagi kredit yang dipinjamkan. Kelompok sebagai alat penjamin maksudnya adalah karena program Grameen Bank tidak mensyaratkan adanya penjamin atau agunan pada pemanfaatannya, maka untuk mencegah munculnya tunggakan/kerugian kelompok dijadikan sebagai alat penjamin melalui sistem tanggung renteng antar anggota dalam kelompok.</p> <p>5) Latihan Wajib Kumpul (LWK)</p> <p>Latihan Wajib Kumpul adalah kegiatan latihan untuk semua calon nasabah sebagai suatu usaha untuk menjamin bahwa para peserta latihan mengerti prinsip-prinsip dan prosedur bantuan kredit yang dilaksanakan. LWK dilaksanakan 9 hari berturut-turut yang wajib diikuti oleh seluruh calon anggota yang telah dinyatakan layak mendapatkan pinjaman dalam proses uji kelayakan. Kegiatan LWK ini dilaksanakan di tempat khusus.</p> <p>Kegiatan LWK bertujuan untuk menyiapkan anggota kumpulan agar benar-benar paham akan peran dan tanggung jawabnya sehingga dapat memastikan kemudahan mereka untuk memperoleh kredit. Disamping tujuan praktis tersebut, LWK dimaksudkan untuk menanamkan pada diri calon anggota untuk ; meningkatkan keinginan untuk berprestasi, memperbaiki tingkat hidup, kesejahteraan dan</p>	

PENERAPAN DALAM HAL	PROGRAM <i>GRAMEEN BANK</i>	PROGRAM KREDIT MIKRO YANG DILAKUKAN OLEH BAKRIE MICROFINANCE
	<p>harga diri. Dengan kata lain bahwa LWK secara umum bertujuan mengangkat harkat, derajat dan martabat calon anggota dalam kehidupan bermasyarakat secara khusus menanamkan disiplin.</p> <p>Dalam kegiatan LWK disampaikan beberapa materi yang meliputi sekilas mengenai visi dan misi program, prinsip, tujuan dan kegunaan LWK, peraturan dan sanksi, prosedur mendapatkan dan mengembalikan pinjaman, hak dan kewajiban sebagai anggota, pembentukan kelompok, konsolidasi kelompok dan ujian pengesahan kelompok.</p> <p>6) Minggon</p> <p>Minggon adalah kegiatan pertemuan kelompok 1 minggu sekali yang dihadiri oleh petugas lapangan. Kegiatan minggon hanya dapat diikuti oleh kelompok-kelompok yang telah dinyatakan lulus dalam proses ujian pengesahan kelompok. Minggon dilakukan berdasarkan keputusan rembug pusat (yaitu kumpulan 2 kelompok, dimana satu kelompok terdiri dari 5 orang sehingga dalam satu rembug pusat terdiri dari 10 orang). Dalam kegiatan minggon dilaksanakan beberapa kegiatan yang meliputi :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pengajuan kredit, yaitu prosedur permohonan mendapatkan kredit yang diajukan masyarakat baik bagi para peminjam lama yang akan melanjutkan pinjamannya ataupun bagi pemohon baru. • Pencairan kredit, adalah proses penyerahan dana atau uang yang telah disetujui untuk dipinjamkan 	

PENERAPAN DALAM HAL	PROGRAM <i>GRAMEEN BANK</i>	PROGRAM KREDIT MIKRO YANG DILAKUKAN OLEH BAKRIE MICROFINANCE
	<p>kepada nasabah yang bersangkutan, pencairan ini dilakukan dalam bentuk tunai yang disertai dengan bukti transaksi penerimaan.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pengembalian cicilan pinjaman adalah proses penyerahan dan penerimaan uang yang merupakan atas pinjaman yang diterima, jumlah angsuran tersebut setiap minggunya telah ditetapkan berdasarkan jumlah pinjaman yang didapat. • Transaksi tabungan, adalah kegiatan penerimaan atau penyerahan dana tabungan dari nasabah yang bersangkutan menyerahkan atau mengambil dana tabungannya. • Pembinaan anggota, adalah kegiatan penyuluhan atau pengerahan yang ditujukan bagi kemajuan usaha yang dijalankan para nasabah. 	
D.Pendanaan	<p>Proyek ini dimulai dengan uang pribadi dari Prof.Moh.Yunus sebesar US \$65, yang dipinjamkan kepada orang miskin (perempuan) yang pengembaliannya dengan angsuran mingguan .setelah itu bantuan dari <i>Janat Bank</i> untuk mengadakan perluasan pinjaman kepada orang-orang miskin yang tidak memiliki tanah.dan mendapatkan bantuan dari <i>International Fund For Agriculture Development (IFAD)</i></p>	<p>Pendanaan yang didapatkan oleh Bakrie Micro finance merupakan pendanaan yang berasal langsung dari pemilik perusahaan tanpa bekerjasama dengan pihak lembaga keuangan atau perbankan manapun untuk mendapatkan dana yang akan disalurkan bagi program pemberdayaan perempuan</p>
E.Relasi dengan institusi lain	<ul style="list-style-type: none"> • bantuan dari <i>Janat Bank</i> • bantuan dari <i>International Fund For Agriculture Development (IFAD)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • pemerintah (kementerian, departemen, pemda, lembaga Negara asing, dsb), kabupaten di Bantul,Kulon Progo, Sleman, Gunung Kidul

PENERAPAN DALAM HAL	PROGRAM <i>GRAMEEN BANK</i>	PROGRAM KREDIT MIKRO YANG DILAKUKAN OLEH BAKRIE MICROFINANCE
		<ul style="list-style-type: none">• komunitas (organisasi-organisasi usaha, sosial, wanita, profesi, masa, didalam dan diluar negeri)• media(cetak dan elektronik) .• Dinas Koperasi• Badan Perencanaan daerah (BAPEDA)• Dinas Pemberdayaan Perempuan,• Dinas Kesehatan ,• Dinas Sosial.• Zakia Management Center

Penerapan Program dalam Organisasi Bakrie Microfinance

Dalam menjalankan program kredit dengan mengadopsi sistem grameen bank maka BMf membagi sistematisasi pekerjaan kedalam departemen-departemen yang secara khusus menangani hal-hal yang berkaitan dengan pelaksanaan program . dalam pengamatan penulis, beberapa departemen yang ada dikantor pusat akan coba dijabarkan dibawah ini . penulis merasa perlu menjabarkan pengorganisasian pekerjaan untuk melihat perbedaan manajemen operasionalisasi antara grameen bank di Bangladesh dengan BMf. Sehingga bisa diketahui lebih lanjut nilai-nilai manajemen operasional yang mengadopsi sistem grameen yang juga memiliki nilai-nilai korporasi di Indonesia. Berikut akan penulis jabarkan beberapa departemen di BMf

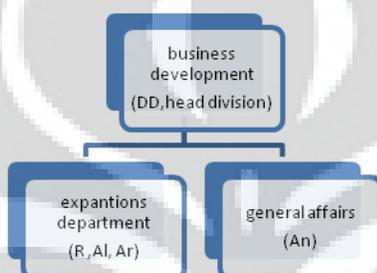
1. Business Development Department

Divisi ini merupakan divisi yang bergerak dalam membangun fondasi awal setiap pembentukan cabang BMF. Beberapa deskripsi pekerjaan yang dilakukan oleh divisi ini diantaranya adalah ;

1. Survey data dari BPS (checking data penduduk miskin di wilayah tersebut dan dikroscek dengan data yang ada dari kelurahan dan kecamatan)
2. Kroscek data yang didapat dari BPS dengan data kelurahan dan kecamatan (penduduk miskin)
3. Survey lapangan , meliputi mengamati dan melihat secara menyeluruh mengenai :
 - beroperasi berdasarkan *economies of scale* dan diatas *break even point*
 - 1 kecamatan bisa beberapa cabang
 - Idealnya satu cabang meliputi 3 kecamatan
4. Beberapa syarat untuk kantor cabang diantaranya :
 - Air ada sepanjang waktu
 - Mampu mencukupi >10 orang untuk tinggal didalam rumah
 - Dekat dengan kantor cabang BRI (BRI digunakan untuk tarik tunai pinjaman dan juga pembayaran gaji)

- Memiliki *governance relation* yang baik (dinas koperasi, aparat desa, dll)
- Mendapatkan perizinan yang baik dan lancar
- Pengadaan barang dan pengadaan orang-orang (pegawai) biasanya yang dilakukan adalah sambil berjalan proses membuka cabang sambil menyebar brosur untuk lowongan kerja, pengadaan barang sendiri dilakukan dengan mencari vendor lokal atau vendor pusat tergantung harga yang murah seperti apa

Struktur Business Development Department

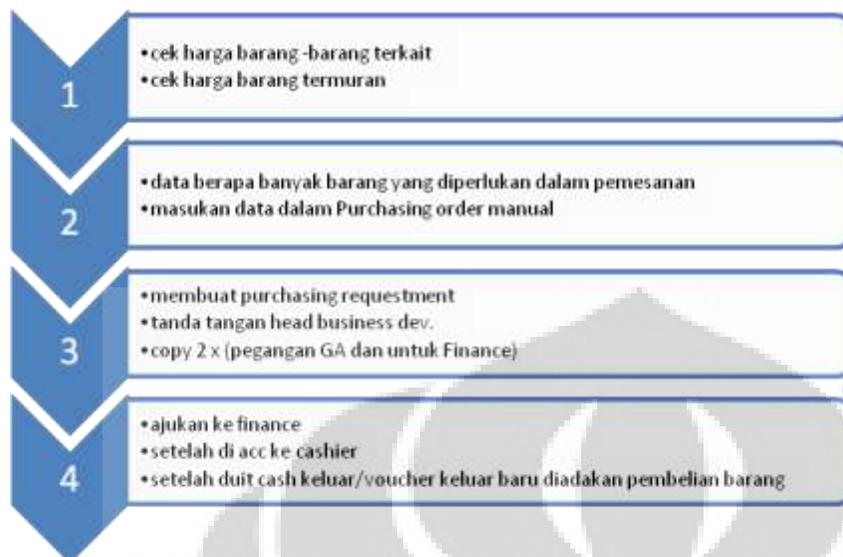


I. General Affair

Divisi general affair merupakan divisi yang memiliki deskripsi pekerjaan untuk mengurus segala pengadaan barang dan keperluan operasional dari kegiatan yang ada dikantor pusat maupun kantor cabang. Dari mulai hal-hal yang merupakan peralatan operasional seperti peralatan kantor sampai kendaraan operasional juga asuransi kendaraan dan mencari vendor-vendor untuk proyek pengerjaan kegiatan tertentu.

Alur pengajuan pengadaan barang





II. Ekspansi

Divisi ekspansi ini merupakan divisi yang bertanggung jawab dalam bidang pencarian tempat untuk pembukaan cabang. Mereka juga yang akan mengadakan *crosschecking* data yang ada dilapangan. Melakukan survey bahkan mencari rumah juga melakukan negosiasi dengan pihak pemerintah setempat. Para pekerja di divisi ini akan berada ditempat baru pembukaan cabang selama proses pembukaan cabang berlangsung biasanya selama 2-3 bulan.

II.I Pembukaan cabang

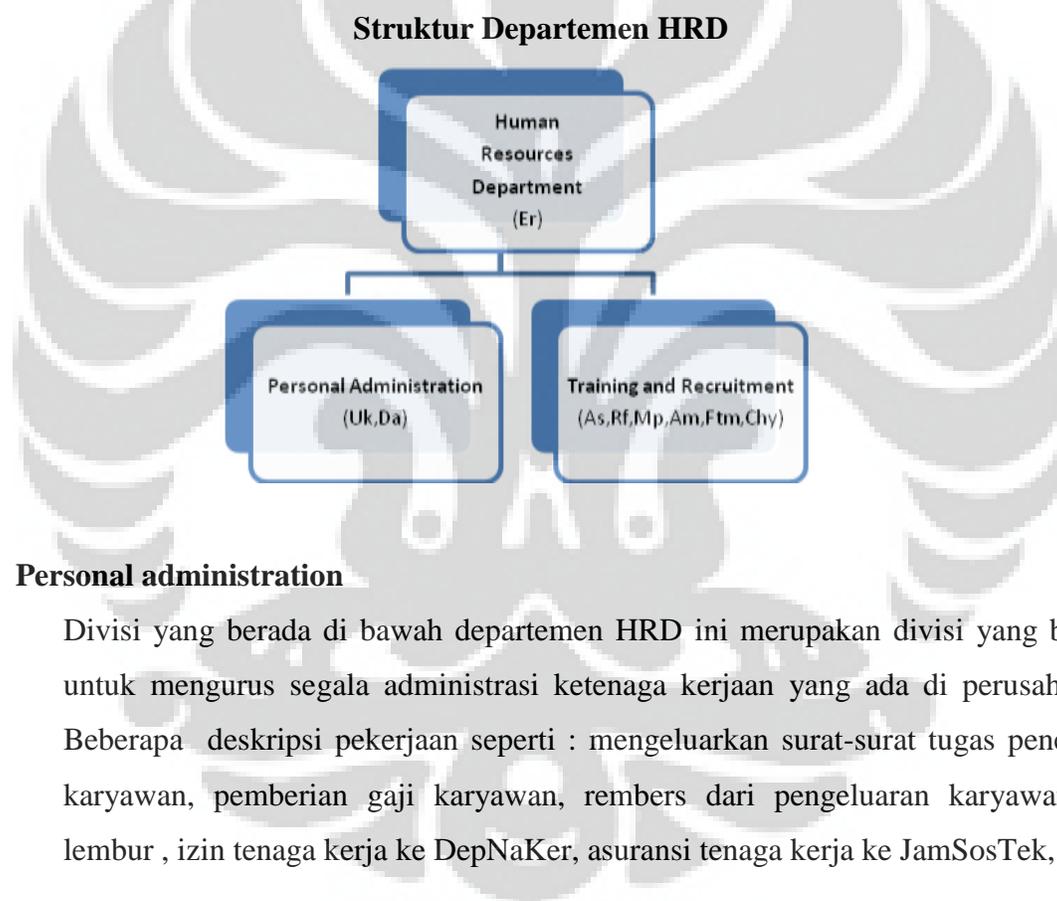
Pembukaan cabang divisi ini banyak melakukan sinkronisasi dengan divisi *legal* dan *HRD* . Contohnya dalam suatu pembukaan cabang didaerah X pada bulan A.

1. Persiapan dari divisi HRD harus dilakukan 2 bulan sebelum pembukaan cabang , karena diperlukan rekrutmen baru setelah itu tahap training dan observasi sampai siap selain itu perlu dilihat siapa yang kira-kira bisa lebih dulu dimasukan ke cabang dan bisa kerja lebih baik (perlu orang-orang senior yang bisa membimbing orang-orang yang baru, sehingga perlu diadakan rotasi untuk mereka yang lebih dulu bekerja ditempat lama).
2. Persiapan dari divisi Business development : 1 bulan sebelumnya , mengajukan pengadaan barang, survey tempat, izin peminjaman rumah dan SIUP ke

pemerintahan setempat. Selain itu juga pendekatan dengan masyarakat sekitar untuk sosialisasi program BMF.

2. Human Resources Development Department

Divisi ini merupakan divisi yang bertanggung jawab atas segala hal yang berhubungan dengan tenaga kerja yang ada di BMF. Dimulai dari pencarian tenaga kerja yang kompeten , perekrutan , training karyawan, penempatan karyawan dan izin tenaga kerja, gaji hingga semua peraturan mengenai ketenaga kerjaan.



I. Personal administration

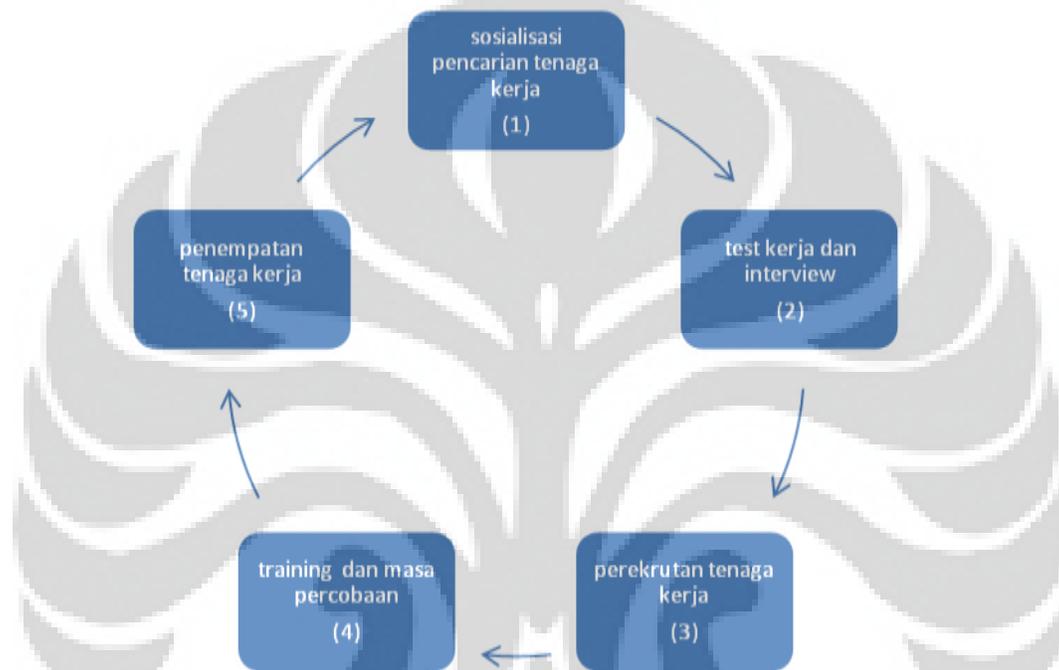
Divisi yang berada di bawah departemen HRD ini merupakan divisi yang bergerak untuk mengurus segala administrasi ketenaga kerjaan yang ada di perusahaan ini. Beberapa deskripsi pekerjaan seperti : mengeluarkan surat-surat tugas penempatan karyawan, pemberian gaji karyawan, rebers dari pengeluaran karyawan, uang lembur , izin tenaga kerja ke DepNaKer, asuransi tenaga kerja ke JamSosTek, dsb.

II. Training and recruitment

Divisi yang berada di bawah departemen HRD ini merupakan divisi yang bergerak untuk mengurus segala hal yang merupakan pencarian dan mempersiapkan karyawan. Beberapa *job description* divisi ini seperti : mencari karyawan lewat media elektronik, cetak sampai

menyebarkan *flyer* ketempat-tempat yang bisa didapatkan tenaga kerja seperti sekolah dan universitas. Melakukan interview, perekrutan, training sampai penempatan. Dalam hal penempatan ini divisi ini juga bekerjasama dengan department *operation* dalam mencari dan melihat kebutuhan karyawan di tempat yang diperlukan.

Alur training and recruitment



- (1) Melalui media cetak, elektronik, penyebaran flyer, kerjasama dgn kader Golkar yang ada di daerah
- (2) Test kerja dilakukan dengan test tertulis berupa : test hitung, psikotest, pengetahuan umum, pengetahuan mengenai grameen bank
interview dilakukan dengan : pertanyaan mengenai motivasi dan pengalaman bekerja dalam bidang pemberdayaan dan pengetahuan mengenai pekerjaan yang akan dijalankan, perilaku sehari-hari dan pengalaman organisasi juga pekerjaan. setelah dirasa calon pekerja tersebut merupakan calon pekerja yang direkomendasikan oleh para interviewer baru membicarakan soal gaji dan pemberitahuan mengenai jadwal training
- (3) perekrutan tenaga kerja bisa dilakukan melalui peserta yang sudah lulus test dan interview juga perekrutan internal melalui orang-orang yang dipilih oleh orang dalam perusahaan.

(4) Training dilakukan dengan bekerjasama dengan yayasan *zakia management center* yang bergerak dalam bidang sosial dan dimiliki oleh para owner perusahaan, yayasan ini juga biasa mengurus training *leadership, characteristic*, dsb. Pada berbagai perusahaan. Yayasan yang terletak di daerah Bumi Serpong Damai, Tangerang ini memiliki asrama yang dapat digunakan untuk kamar tidur dan beberapa ruang kelas untuk belajar. Pihak perusahaan membayar kepada pihak yayasan untuk melakukan training ini, sebesar Rp. 310.000,-/hari berarti RP. 4.340.000,- bagi setiap 1 calon karyawan. Hal ini merupakan ongkos untuk melakukan training pembentukan karakter bagi calon karyawan, biaya menginap dan makan selama disana. Biaya sejumlah ini juga yang harus dibayarkan seseorang jika keluar dari perusahaan ini. Setiap calon pekerja yang masuk kedalam training memiliki *batch* (angkatan) tersendiri, yang dilakukan untuk mempermudah administrasi dari keluar masuk karyawan dan melihat seberapa lama karyawan tersebut bergabung bersama perusahaan. Selain training yang dilakukan oleh *zakia management foundation*, training juga dilakukan oleh trainer dari pihak perusahaan yakni para *personal committee* (Dd, Er, Btj) dengan materi *product knowledge*, yakni *grameen bank* dan *operational*, penjelasan visi, misi dan profil BMF.

Sedangkan masa percobaan dilakukan dengan terlebih dulu dilakukan penempatan yang disebar di seluruh cabang perusahaan yang berada di sekitar Jakarta. Selama seminggu mereka diharuskan untuk mengikuti pekerjaan para senior mereka yang ada di cabang dan membantu mereka, masa ini disebut masa *observasi*, dan penilaian selama masa observasi ini dilakukan oleh *branch manager* pada masing-masing cabang. Setelah masa observasi tersebut pada calon pekerja kembali lagi ke tempat training dan dilakukan training pemantapan selama seminggu sebelum di tempatkan dalam masa training di cabang-cabang yang membutuhkan.

Notes : sebelum training para calon karyawan diharuskan datang ke *head office* perusahaan untuk keperluan administrasi (pengisian form pembukaan tabungan BRI, pengisian surat pernyataan (kontrak kerja 1 tahun), pengecekan kelengkapan data diri). Setelah itu dilakukan pengabsenan, pengecekan kelengkapan data diri dan pengecekan kelengkapan sebelum pemberangkatan ke *training center*.

- (5) penempatan dilakukan oleh HRD dan bekerjasama dengan departemen *operation* untuk melihat keperluan tenaga operasional di cabang –cabang terkait. Setelah dilakukan penempatan . Para calon pekerja disebut *on the job training* dan dilakukan kontrak sementara selama 3 bulan.

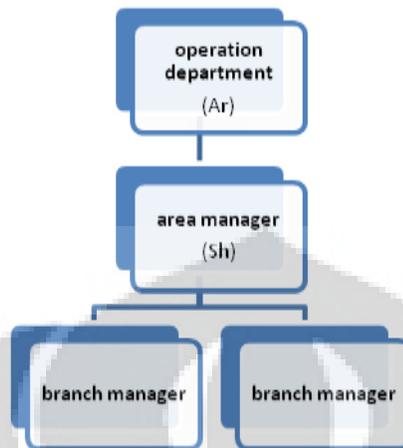
3. Operations Departement

Departemen Operations merupakan salah satu departemen yang bertanggung jawab terhadap segala hal yang berhubungan dengan penyaluran dana pemberdayaan perempuan yang harus disalurkan oleh perusahaan. Departemen ini merupakan salah satu departemen inti yang bertugas dari hulu ke hilir penyaluran dan pengembalian dana yang disalurkan oleh perusahaan.

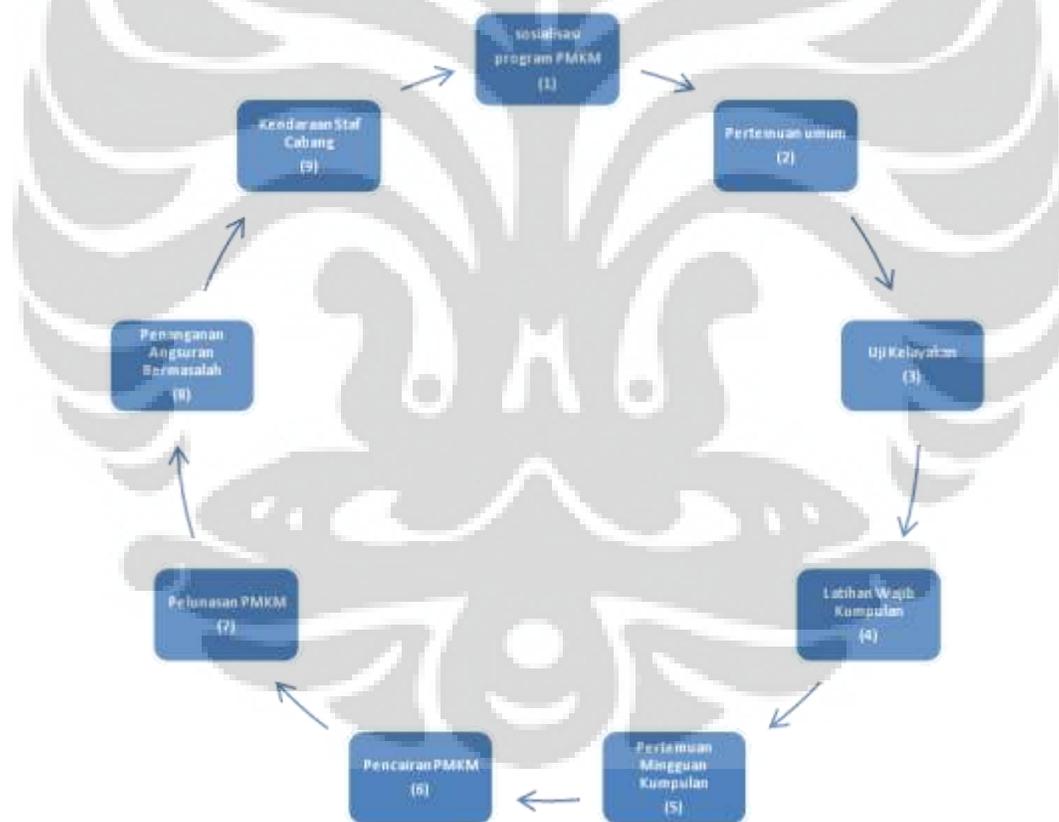
Dana yang disalurkan merupakan dana yang disebut PMKM yakni dana yang diperuntukkan untuk pemberdayaan perempuan miskin yang hanya RP.1000.000,- dan PM juga harus mencicil dana tersebut seminggu sekali sebesar Rp.25.000,- selama 50 minggu. Dana yang dipakai merupakan dana yang harus dipakai untuk keperluan usaha produktif yakni usaha yang terus bergerak . Usaha bisa saja dilakukan oleh suami meskipun harus diingatkan bahwa perempuan bisa bantu laki-laki untuk penghasilan keluarga. Karena tujuan pembiayaan adalah pemberdayaan peningkatan tingkat ekonomi perempuan pra sejahtera.

Pihak BMF akan membantu PM selama 2 tahun (2x putaran pembiayaan) . Hal ini dilakukan agar PM tidak selalu bergantung pada dana yang disalurkan . Hal ini juga merupakan salah satu perbedaan BMF dengan rentenir. Artinya meskipun uang yang dipakai digunakan sebagai keperluan keluarga namun bisa meningkatkan pendidikan anak sekolah, yang nantinya akan meningkatkan perekonomian keluarga. BMF sendiri tidak hanya memberikan modal tapi merupakan bimbingan teknis.

Struktur Departemen Operations



Alur operasional PMKM



(1) Sosialisasi program Pinjaman Modal Kredit Mikro (PMKM)

Untuk mengetahui jumlah Penerima Manfaat (PM) ,dilihat dari data Badan Pusat Statistik/BKKBN lalu dikohersikan satu sama lain, dilihat jumlah calon-calon PM . Setelah itu

baru di kroscek ke kecamatan, kabupaten, diminta datanya dari sana. Hal ini dilakukan untuk melihat benar-benar ada/ tidaknya PM yang berjumlah minimal 10.000 orang/cabang. Selain itu untuk mengambil atau memilih PM dilihat dari radius 15km dari kantor cabang yang paling dekat yang jadi penerima manfaat (look data penduduk maron)

Daerah yang dicari untuk dilakukan pembukaan cabang adalah daerah yang merupakan penopang ibukota dan biasanya masih berkisar didaerah Jawa. Hal ini disebabkan karena daerah ini ramai penduduk dan tingkat perekonomian yang berkembang. Selain itu juga daerah penopang ibukota dicari untuk menyalurkan barang hasil usaha para PM .

(2) Pertemuan Umum

(3) Uji kelayakan

Kondisi fisik rumah dipertkotaan dan pedesaan berbeda, artinya mungkin saja ada orang yang rumahnya bagus tapi tidak memiliki penghasilan yang baik. Hal ini dikarenakan daerah perkotaan cenderung memiliki rumah yang baik meski tidak memiliki penghasilan yang baik.

(4) Latihan Wajib Kumpulan

Kenapa harus pakai kumpulan?karena 1 account officer menangani maksimal 400 orang penerima manfaat. sehingga jika account officer harus menemui satu persatu maka akan membuat kerjaan tidak efisien dan efektif.Yang dimaksud dengan efisien dan efektif disini merupakan 400 penerima manfaat dipegang oleh satu account officer. namun karena BMF masih dalam tahap ekspansi, sehingga belum dicari keefektivan setiap kumpulan (1 kumpulan maksimal 25 orang) tapi dari pembukaan cabang. sehingga dalam analisa efektivitas cabang belum terlihat (BMF start desember 2010). Oleh karena itu solusi mengenai ketidak efektifan itu maka setiap 1 kumpulan dimaksimalkan 25 orang.

(5) Pertemuan Mingguan Kumpulan

(6) Pencairan PMKM

Pembiayaan dan pemberdayaan BMF berbeda dari sisi dana yang diberikan. Lembaga keuangan yang lain dilakukan tanpa pengecekan yang penting dananya tersalurkan dan bisa kembali dengan lancar tapi pemberdayaan akan dilakukan pengecekan, sehingga terlihat jelas bahwa dana yang disalurkan benar-benar dilakukan sebagai usaha produktif bukan konsumtif. PMKM memiliki bunga 2% setahun.

Jika PM berhasil melakukan pembayaran yang baik dalam pinjaman sesi I, maka kemungkinan besar pinjaman sesi II akan meningkat. Contoh :

	LOAN I	LOAN II	JUMLAH LOAN II
PM A	1000.000rp	(+)20% dari pinjaman sebelumnya : 200.000	1.200.000

Namun kondisi tersebut juga bisa saja tidak terjadi artinya jika PM tidak melakukan pembayaran dengan baik maka loan II yang dia dapatkan tidak sejumlah 20% dari loan sebelumnya, hal ini tergantung dari kedisiplinan PM yang mengangsur.

(6) Pelunasan PMKM

Jika ada PM yang meninggal maka PMKM dianggap lunas dan outstanding ditanggung BMF. Kondisi ini dilakukan ,dikarenakan BMF merupakan perusahaan baru dan baru melakukan peninjakan dengan pihak asuransi untuk menanggung outstanding sisa dari PM yang meninggal. Sehingga sampai saat ini PM yang meninggal akan dianggap hilang/dihapus.

(8) Penanganan Angsuran Bermasalah

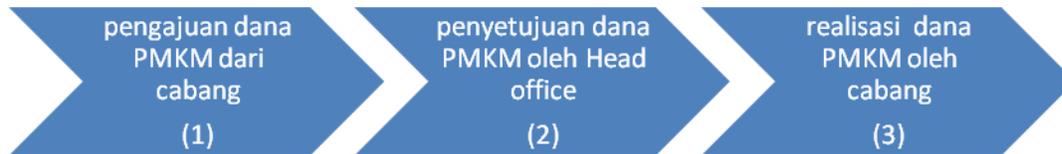
Kehadiran penerima manfaat yang lebih banyak absennya mengindikasikan bahwa kumpulan bermasalah. Biasanya hal ini dikarenakan ada penerima manfaat yang terus-terusan menunggak pembayaran, sehingga penerima manfaat lain yang berada dalam satu kumpulan menjadi malas untuk datang ke kumpulan karena harus menalangi orang-orang yang lain

4. Financial Department

Departemen finance merupakan salah satu departemen inti yang berada di perusahaan ini. Secara general departemen ini mengelola tata kelola keuangan kantor pusat dan kantor cabang.secara rinci job description dan *standar operation procedure* inti dari departemen ini meliputi :

1. Pengelolaan keuangan (treasury)
2. Pengelolaan pencatatan transaksi keuangan (akuntansi)
3. Penyusunan budget dan pengelolaan budget

Daily flow pengajuan dana PMKM



- (1) Dana yang diajukan sejumlah Rp 1000.000,- /penerima manfaat diajukan perminggu lewat *weekly report* dan dicairkan seminggu setelahnya
- (2) Sebelum disetujui dana harus di analisis dulu melalui seksi akunting apakah orang-orang yang diajukan sudah memenuhi criteria penerimaan PMKM atau belum.
- (3) Dana yang telah direalisasi akan disalurkan oleh BM kepada PM melalui AO dengan jumlah Rp 900.000,- per penerima manfaat dan Rp.100.000,- untuk simpanan pokok dan disimpan untuk digulirkan kembali dan bisa diambil oleh penerima manfaat pada saat terakhir memberikan pinjaman.

DATA INFORMAN PENELITIAN

Penerapan Sistem *Grameen Bank* pada Bakrie Microfinance

NO	NAMA	USIA	PENDIDIKAN	KETERLIBATAN DALAM PROGRAM	USAHA
1	Informan AB ,			pemilik sekaligus penyandang dana utama dari lembaga keuangan mikro Bakrie Micro Finance	
2	Informan BIM,			Direktur Utama lembaga keuangan mikro Bakrie Micro Finance	
3	Informan SH,			Kepala Departemen Keuangan lembaga keuangan mikro Bakrie Micro Finance	
4	Informan ARM,			Kepala Departemen Operasional lembaga keuangan mikro Bakrie Micro Finance	
5	Informan EM,			Kepala Departemen Sumberdaya Manusia lembaga keuangan mikro Bakrie Micro Finance	
6	Informan DD,			Kepala Departemen pengembangan bisnis lembaga keuangan mikro Bakrie Micro Finance	
7	Informan AL,			staff departemen pengembangan bisnis lembaga keuangan mikro Bakrie Micro Finance	
8	Informan RF,			staff departemen sumberdaya manusia lembaga keuangan mikro Bakrie Micro Finance	
9	Informan AP,			staff departemen Pengembangan Bisnis lembaga keuangan mikro	

NO	NAMA	USIA	PENDIDIKAN	KETERLIBATAN DALAM PROGRAM	USAHA
				Bakrie Micro Finance	
10	Informan Uk ,			staff departemen sumber daya manusia lembaga keuangan mikro Bakrie Micro Finance	
11	Informan CY ,			staff departemen sumber daya manusia lembaga keuangan mikro Bakrie Micro Finance	
12	Ibu eka j	Usia 35 th	Pendidikan terakhir SMA	anggota kumpulan tanggung gang siding , cabang dramaga bogor	Jualan gas elpiji
13	Ibu Mulyana	Usia 33	Pendidikan terakhir SMP	anggota kumpulan kedung halang ,cabang dramaga bogor	Jualan gorengan
14	Ibu Wanti	Usia 42	Pendidikan terakhir SMA	ketua kumpulan kayu manis mawar ,cabang dramaga bogor	Warung internet
15	Ibu Ela	Usia 28	Pendidikan terakhir SMA	anggota kumpulan sindang barang ,cabang dramaga bogor	Kredit baju
16	Ibu sadiyah	Usia 45	Pendidikan terakhir SMP	anggota kumpulan kampung susukan,cabang bojong gede, bogor	snack
17	Ibu Dini	Usia 29	Pendidikan terakhir SMP	Anggota kumpulan kampung susukan, cabang dramaga , Bogor	Minyak goreng literan
18	Ibu Noni			Anggota kumpulan pabuaran	Asesoris , rokok dan minuman
19	Ibu Salwiah			Anggota kumpulan pabuaran	Bengkel motor kecil

PEDOMAN WAWANCARA

Pengurus Bakrie Microfinance

I. Penerapan sistem *grameen bank* dalam program kredit mikro

- a. Karakteristik program *kredit mikro*
 1. Bagaimana penerapan program *grameen bank* dalam program *kredit mikro*?
 2. Bagaimana penerapan karakteristik program *kredit mikro* di lembaga ini?
 3. Jelaskan prinsip-prinsip pinjaman yang terdapat dalam program *kredit mikro*?
 4. Jelaskan syarat-syarat pinjaman yang terdapat dalam program *kredit mikro*?
 5. Jelaskan tata cara pinjaman yang terdapat dalam program *kredit mikro*?
- b. Struktur organisasi pelaksana program *kredit mikro*
 1. Jelaskan mengenai struktur kepengurusan dalam program ini?
 2. Jelaskan tugas dari setiap struktur kepengurusan dalam program *kredit mikro* ini?
- c. Tahapan pelaksanaan program *kredit mikro*
 - a.) Persiapan
 1. *Sosial mapping*
 - 1.) Jelaskan alasan pemilihan lokasi penerapan program?
 - 2.) Jelaskan mekanisme pelaksanaan *sosial mapping*?
 - 3.) Apa saja yang dilakukan dalam menjalin *trust* dengan aparat dan masyarakat setempat?
 - 4.) Bagaimana tanggapan aparat dan masyarakat setempat?
 - 5.) Siapa saja yang terlibat didalamnya?
 - 6.) Jelaskan alasan penentuan wilayah-wilayah sasaran?
 2. Pembentukan institusi
 - 1.) Jelaskan proses pembentukan institusi dengan wilayah-wilayah sasaran?
 - 2.) Siapa saja yang terlibat didalamnya?
 - 3.) Bagaimana tanggapan aparat dan masyarakat setempat?
 - 4.) Jelaskan proses perjalinan relasi dengan aparat dan masyarakat setempat?
 3. *Need assessment*

- 1.) Jelaskan kegiatan yang dilakukan dalam tahap *need assessment*?
- 2.) Siapa saja yang terlibat didalamnya?
- 3.) Bagaimana hasil dari kegiatan *need assessment* ini?

b.) pelaksanaan

1. survey calon anggota
 - 1) bagaimana kegiatan survey calon anggota dilakukan?
 - 2) Siapa saja yang melaksanakan survey calon anggota?
 - 3) Bagaiman tanggapan masyarakat/ calon anggota?
2. Seleksi calon anggota
 - 1.) Bagaimana kegiatan seleksi calon anggota dilakukan?
 - 2.) Siapa saja yang melakukan seleksi anggota?
 - 3.) Kriteria apa yang digunakan untuk melakukan seleksi?
 - 4.) Siapa yang menentukan kriteria tersebut?
3. Sosialisasi program kepada calon anggota
 - 1.) Bagaimana pelaksanaan kegiatan sosialisasi program
 - 2.) Siapa saja yang terlibat didalamnya
 - 3.) Materi apa saja yang disampaikan ? bagaimana cara penyampaian materi?
 - 4.) Berapa lama sosialisasi program dilakukan?
 - 5.) Bagaimana tanggapan calon anggota?
4. Pembentukan kelompok
 - 1.) Bagaimana mekanisme atau proses pembentukan kelompok?
 - 2.) Bagaimana mekanisme pemilihan ketua kelompok?
 - 3.) Sejauh mana keterlibatan calon anggota didalamnya?
 - 4.) Apa hak dan kewajiban ketua kelompok?
5. Pengumpulan data calon anggota
 - 1.) Bagaimana mekanisme kegiatan pengumpulan data?
 - 2.) Siapa saja yang melakukan kegiatan ini?
 - 3.) Bagaimana tanggapan calon anggota terhadap kegiatan ini?
 - 4.) Apakah terdapat hambatan?

6. Pengguliran dana

- 1.) Bagaimana mekanisme pengguliran dana kepada anggota?
- 2.) Bagaimana respon/ tanggapan anggota terhadap tahapan perngguliran dana?
- 3.) Bagaimana prosedur pengguliran dana?
- 4.) Apakah terdapat hambatan?
- 5.) Bagaimana mekanisme / kriteria apa saja yang dilakukan untuk naik tahapan?
- 6.) Bagaimana pelaksanaannya dengan anggota?

7. Pembayaran angsuran pinjaman

- 1.) Jelaskan mengenai prosedur pembayaran angsuran pinjaman yang dilakukan?
- 2.) Bagaimana respon/tanggapan anggota?
- 3.) Bagaimana pelaksanaannya dengan anggota?

II. Faktor-faktor yang mendukung dan menghambat penerapan sistem Grameen Bank pada Bakrie Microfinance

1. Hal-hal apa saja yang dianggap mendukung untuk menerapkan program grameen bank dalam pelaksanaan program *credit mikro*
2. Hal-hal apa saja yang dianggap menghambat untuk menerapkan program grameen bank dalam pelaksanaan program *credit mikro*

PEDOMAN WAWANCARA

Anggota program kredit mikro Bakrie Microfinance

Tahapan Pelaksanaan Program *Kredit mikro*

- a. Ceritakan awal mula anda bergabung menjadi anggota?
- b. Alasan apa yang membuat anda tertarik menjadi anggota?
- c. Apa saja pelayanan yang diberikan oleh lembaga?
- d. Ceritakan tentang kegiatan survey dan seleksi yang dilakukan oleh lembaga?
- e. Apakah anda mengikuti kegiatan sosialisasi?
- f. Ceritakan tentang pembentukan kelompok ada?
- g. Ceritakan tentang kegiatan pengumpulan data oleh lembaga?
- h. Jelaskan mekanisme pengaliran dana yang dilakukan oleh lembaga?
- i. Menurut anda, apa beda Bakrie *microfinance* dengan lembaga kredit yang lain

TRANSKRIP WAWANCARA

Interview dengan AB

Pemilik Perusahaan Bakrie Brothers

Lokasi : Hotel Grand Cempaka

Waktu :14.20

T : selamat siang pak, saya mega indah mahasiswi sosiologi fisip UI sedang melakukan penelitian mengenai Bakrie *Microfinance* sebagai salah satu program pemberdayaan perempuan,

J : ya silahkan silahkan ada yang bisa saya bantu, mba . . siapa saya panggilnya? Wah mega nih ya hehehe

T : iya pak panggil saja saya mega

J : oke jadi apa yang bisa saya bantu mengenai BMf ?

T : kalau saya boleh tau, sebetulnya bagaimana hubungan antara partai golkar, unit usaha bakrie dan BMF itu sendiri?

J : proses ideologi politik itu penting sebagai identifikasi permasalahan kekuatan sosial masyarakat apabila partai politik terkonsentrasi pada ideologi pembangunan maka jalan selanjutnya harus ada proses komunikasi politiknya Dengan koperasi , serikat dagang , serikat buruh, petani. Baru kita akan mengetahui problem mendasar yang dimiliki masyarakat sehingga bisa memberikan solusi

Pada titik itulah parpol menjadi naungan sosial dari koperasi usaha kecil serikat dagang dll. Harapan saya memang partai golkar dapat mampu bekerjasama dengan serikat –serikat dan juga lembaga lain pemerintah dan non pemerintah untuk membantu rakyat kecil secara keseluruhan

Konsolidasi partai sampai tingkat desa pada tahun 2011 terutama organisasi tingkat desa yang baik bisa membantu ini rakyat kecil secara keseluruhan juga dengan kerjasaman dengan lembaga sosial sehingga niat kita tercapai. Kita bangun sistem dengan regenerasi yang baik, keberhasilan mengenai regenerasi itu adalah hal yang penting.

Hal yang ingin unit bakrie ciptakan adalah dengan membuat suatu bentuk pemberdayaan terutama untuk perempuan . untuk menjawab sebuah kebutuhan akan modal lunak yang nyatanya lebih real di diperlukan oleh mereka yang memiliki usaha kecil. Hal tersebut menjadi satu sorotan dalam masalah kemiskinan karena kredit mikro ini diharapkan bisa mengubah dan menaikkan hidup mereka menjadi lebih baik. sehingga bukan hanya perempuan yang diberikan modal yang akan akan meningkat pendapatannya tapi juga keluarga mereka.

UNIVERSITAS INDONESIA

Meskipun begitu, dalam pelaksanaannya partai golkar banyak membantu BMf terutama dalam hal pelaksanaan survey dan permintaan pembukaan berdasarkan jumlah calon penerima manfaat yang potensial didaerah tersebut. Sehingga BMf dan partai golkar ini menjadi sebuah tim untuk memberdayakan perempuan yang memiliki usaha kecil

T : apakah Bmf sendiri memang berencana berkonsolidasi dengan lembaga keuangan yang lain ?

J : hal tersebut sebenarnya telah direncanakan, namun hingga saat ini, BMf berjalan masih dengan kekuatan sendiri selama setahun 2 tahun direncanakan akan bekerjasama dengan lembaga keuangan lain . namun sampai saat ini BMf juga telah bekerjasama dengan lembaga-lembaga yang juga focus padapemberdayaan perempuan, seperti muslimat NU seperti saat ini yang sedang dikonsolidasikan. Tentunya dalam niatan sama-sama bertujuan untuk pemberdayaan perempuan

(panggilan dari sekretarisnya untuk menghadiri acara lain)

T : terimakasih pak untuk waktunya

J : sama-sama semoga apa yang dikehendaki dalam penelitiannya bisa terjawab dan penelitiannya bermanfaat bagi lembaga keuangan khususnya BMf.

T : terimakasih pak.

Interview dengan BIM

Direktur Utama Bakrie Microfinance

T : siang pak, bagaimana kabarnya? Saya mega mahasiswi sosiologi Fisip UI, ingin melakukan penelitian mengenai pemberdayaan yang dilakukan oleh Bmf,

J : oh ya boleh2 .. dalam hal apa?

T : saya ingin mengetahui lebih lanjut mengenai pemberdayaan perempuan melalui *credit mikro* dan bagaimana penerapan sistem grameen dalam pelaksanaan *credit mikro* itu?

J : oke,

T : bagaimana pengumpulan penerima manfaat ini pak?

J : nah kita memang membentuk satu mekanisme pengumpulan penerima manfaat yang kita tergetkan 2000/ cabang kalo udah lebih dari 2000 dipisah lagi per wilayah disurvey dan dilihat apakah ada potensi populasi masyarakat prasejahtera untuk ditangani harus juga melihat apakah bisa mengembangkan sebanyak 10 ribu

kita memang mencari yang dekat dulu untuk training program pengembangan sehingga mengembangkan infrastruktur dulu mau ga mau harus sipa dengan itu.

untuk satu cabang perlu 8-10 juta juga modalnya perlu kira-kira 8-10 orang.. untuk mengembangkan mereka perlu program perusahaan

T ; jadi kalo targetnya 2000 PM, begitu sudah lebih 2000 paling ngga cabang ini harus pecah lagi

J : misalnya kita masuk satu wilayah , sambil menunggu 2000 kita harus membuka lagi cabang-cabang yang lain maksimal 5-6 . untuk mempermudah pengawasannya

T : jadi 75% pemberdayaan ibu2 rumah tangga? gimana kesulitannya?

J : Kuncinya adalah tiap minggu ya bukan Cuma pembiayaan tapi juga penyuluhan kesehatan, pengetahuan mengenai usaha.

T : Apakah perguliran yang 1th itu 50 minggu , seminggu sekali, mereka dikenakan satu bagi hasil?

J : Iya.. jadi bagi hasil ini tidak kira-kira 2% per bulan flat .. kalo kita sudah pakai sistem mungkin akan mencoba untuk mengurangi orang-orangnya.

Interview A. Ramdhani

Vice president operation

Lokasi : kantor kelurahan kalangsari, karawang

Waktu : 30 juni 2011

T : apa sih tujuan inti dari BMF hari ini ke kalangsari?

J : Kami datang untuk memberikan modal kerja khusus kepada ibu-ibu sebagai modal kerja bagi para ibu-ibu yang memiliki usaha. Kami memiliki peraturan yang harus dipenuhi kalo aturan di ikuti insya allah berkelanjutan modalnya. karena ibu-ibu disini kan pengen usaha jadi perlu modal. Setelah dipenuhi satu tahun .. untuk meningkatkan pendapatan dari ibu-ibu disini. Aturan merupakan salah satu yang tidak bisa ditawar. Mungkin ibu telah sampai di minggu ke 30 dan mendapatkan modal kerja pinjaman ini menjadi penerima manfaat yang tertua di BMF. Mudah-mudahan dengan adanya BMf dapat membantu meningkatkan kesejahteraan disini., karena BMF bukan bagi orang yang mampu tapi untuk yang tidak mampu. Kita melihat dari Bagaimana caranya ibu-ibu bisa membantu suaminya meningkatkan penghasilan suami dan keluarga.agar tidak berpatokan pada suami , karena belum tentu suami juga terus2an ada penghasilannya. Nah Hari ini kita akan mengadakan penyuluhan reproduksi perempuan. Dari departemen kesehatan dan dokter di RSCM Ibu meutia.agar bisa menjadi satu nilai ta,mbah dalam usaha kita membantu ibu-ibu disini

30 juni, kantor cabang kalangsari

T : bagaimana pak memilih PM yang akan diberikan kredit dalam hal kedisiplinan dan kemampuan untuk membayar?

J : sebenarnya bisa dilihat dari Kalo ada tanggung renteng dia susah ga nanggung rentengin orang yang hadir itu evaluasi untuk kedisiplinan. Kalo itu berjalan insya allah sih oke

T : Ada yang macet ga? Yg menanggung lebih banyak? Gimana solusinya?

J : Kalo talang2an biasa misalkan ibunya mendadak pergi temennya ga dititipin artinya kan ga sengaja ga sempet ketemu ada juga yang disengaja ga bayar karena alasan apalah atau memang usahanya bener-bener bangkrut biasanya ngindar karena malu.. ada juga yang bener2 kabur biasanya bermasalah sama suami atau apalah. Artinya kan sengaja tuh , kalo usahanya bangkrut juga gitu. Biasanya gitu. Kalo masalahnya ringan penyelesaiannya cepet. Kalo orangnya ada disini sih masih bisa ditagih. Kalo yang ga ada usaha tapi temennya tau juga gampang. Kalo yang kabur yang susah.misalnya bermasalah sama suami atau apa.berat Karena ibu2 yang lain kan terbebani .. ini kan berat sekali penyelesaiannya..gamau terus terang gabisa dibantu. tapi kalo kita pintar melakukan pendekatannya sama kumpulannya kaya ini nih satu kumpulan ada yang kabur gatau kemanalah .. jadi kita cari gimana penyelesaiannya .. misalnya tanggung

UNIVERSITAS INDONESIA

renteng .. yang mengurangi bebannya simpanan pokok 100.000 atau uang urunan satu kumpulan kalo ada semua 50 .000. kalo ga dibuatin seperti itu makin lama makin rusak. Setiap minggu makin jebol kalo di cut langsung kan bisa lebih baik. Banyak sih mba yang bisa diselesaikan kalo ada masalah

T : Kalo TKI?

J : nah Biasanya mereka lunasi sebelum berangkat atau keluarganya mencicil .. kita belum ada kesulitan kalo TKW sih .. tapi yang susah yang kabur .. karena orangnya kan ga ada .. nah kalo dia belum lunasi keluarganya mau menanggung .. yang susah tetap yang kabur karena orangnya susah dicari, orang-orang ga ada yang tau . yang kesian kan beban moral sama teman2 kumpulan sebagai tanggung jawab moral kita bantu kejar sodara dsb . ketua kumpulan atau kelompok.kita tetap bantu kumpulanki ta ikut sertakan lah kumpulannya Bahwa kita tetap bantu kelompok itu.

(tambahan dari informan lain) makanya kita antu juga sebenarnya dengan program ini. Kita juga bisa memberikan lapangan pekerjaan tanpa harus jadi TKW nah yang terjadi kan bantuan nih program pemerintah malah menjerumuskan karena jadinya males. Salah satunya ini supaya mereka bisa punya usaha sendiri dan Selain ada itu penyuluhan juga .. (MZ)

T : Tadinya saya pikir juga apa bedanya bank keliling dengan BMF kalo ga ada penyuluhan?

J : Ya oleh karena itu kita mencoba mengadakan penyuluhan rutin dalam berbagai tema supaya beda gitu pendekatannya sama bank keliling dan tujuan kita sebagai pemberdayaan benar-benar tercapai (MZ)

Waktu : 1 agustus 2011, 11:26

Lokasi : kantor pusat BMF

T : Caranya untuk melihat cabang efisien atau ngganya ..

(menggambar dikertas)

J : Ini contoh ya yang punya MBK bukan BMF

Ini posisi desember, ini januari bulan lalu ini selisihnya lebih ini presentase dari awal sampai akhir ,, nah nanti ka nada jumlah cabangnya total tenaga kerjanya terus rata2 rpotfolia pinjamannya dirata2inpinjamannya nah nanti kalo kita bikin BMF bisa liat nih efisien atau ngga , misalkan nanti udah ada PM 8000 berapa staff AO yang kumpulan dan benar2 aktif nanti dibagi berapa dapetnya baru kita liat kalo mendekati 400 berarti udah deket efisien , nah kalo masih jauh AO nya banyak tapi kumpulannya ngga ada berarti belum bisa. Berarti nih ukurany aada

UNIVERSITAS INDONESIA

untuk analisa yang lagi dikerjain untuk lihat cabang manayang parah artinya rata-rata kumpulan yang rendah .. misalkan alasannya karena dia baru dan lain-lain tapi kita dipusat harus menganalisa secara global seluruhnya nanti dari sana kita stel rata-rata per AO nya masih rendah nanti kita push ke cabang untuk meningkatkan jumlah PM misalkan per satu kumpulan ada 10 harus ditambah biar 25 agar main berkembang. Tambah lagi jadwal kepada AO misalkan ad yang sisa untuk ekspansi.. ada di analisa.. nah pusat tuh gunanya begitu..

T : BMF berarti dari desember 2010 ya pak sampe sekarang.. per 3 bulan/6 bulan analisa cabang?

(sambil melihat HP)

J : Gimana mba? Berapa bulan jalan ini 8 bulan masih jauh .. kemarena saya udah bikin .. alesannya ekspansi .. buka buka lagi PM nya belum tentu .. kalo ukurannya 2 cabang seperti karawang efisien tapi kalo belum ya baru sebulan gitu SDM nya kan minimal ada BM MIS kasir AO ada 5 nah kan mereka belum efektif belum megang kumpulan .. padahal dihitung memperbanyak staff padahal kumpulannya belum ada .. nah kalo udah cabangnya banyak baru keliatan

T : Efisien sendiri saat apa?

J : Kalo maksudnya mba pengembalian di mikro finance ya porto folio at risk yang menanggung resiko untuk terkahir di akhir bulan kemarin akhir juli itu 0 artinya tidak ada .. semua mengembalikan back up kita ada tanggung renteng yang menyaring kecil bukan berarti 8000 PM lancar. Tapi sistem GB masih masih berjalan lancar. Jadi belum ada yang tidak bayar dari tiap kumpulan. Meskipun menunda masih jalan. Nah yang dikenal secara GB ini disiplin kredit dan PAR nya kecil pembayarannya emang kencang .. ada 2 mba ..kehadiran 100% dan pembayaran 100% kalo konsisten di lapangan AO menjalankan PAR nya akan baik. sampe hari ini say amasih bisa mengatakan 0 yang macet. Meskipun ga bayar tapi ditanggung renteng. Nah si ibu yang ditalangi itu paling lambat 1 minggu harus diselesaikan.jadi harus konsisten dijalankan oleh AO mengenai 2 tadi. Saya paling tidak bisa ditawar masalah 2 tadi.

T : kehadiran yang ga 100% datpi pembayaran 100% ?

J : Artinya gini, alesannya apa ibu itu ga hadir? Misalnya kecenderungan alasan dia ingin melepas dari kesulitan dia . dia djadi TKW dll. Itu sebenarnya meningkat dari sisi penghasilan. Dia jadi pabrik ka nada penghasilan yang tetap. Yang namanya usaha kan keadaannya ga tetap. Dari sisi penghasilan ga tetap. Ini yang dibangun supaya ibu itu bergeser dari sis pra sejahtera ke sejahtera. Kalo alesannya dia meningkatkan penghasilan ya gapapa. Intinya bagaimana PM naik menjadi sejahtera. Kao masalah kehadiran harus melihat bagaimana tren kehadiran di cabang diisi tiap minggu salaam 1 bulan . kita lihat itu trennya dan alesannya gimana? Naik/ turun per kumpulan. Kita bikin analisa untuk menyatakan kumpulan mana yang ata risk. Biasanya kumpulan yang bermasalah kehadiran jelek. Nah kalo gitu harus dilihat orang dikirim. Biasanya ada talangan yang ga selesai dengan baik oleh ao. Meskpiun ibu2 ini pendidikan rendah tapi kan dia punya perasaan. Kalo ada ibu a bandel, penanganan ga bagus, nah si ibu ini merasa dia ga bisa nalangin orang terus. Pasti dia jadi berasngsur2 menurun tuh kehadirannya. Sehingga trennya baki. Yang tadinya seminggu satu orang jadi 2-3.tren yang naik terus itu harus

UNIVERSITAS INDONESIA

diselesaikan ada apa? Nah untuk itu kita bisa datangkan orang bertingkat, ao, ao senior, bm, am, ya kalo perlu sayalah. Nah kalo team wirknya care sama permasalahan insya allah oke. Nah dulu sebelum ada penyuluhan saya sempat kesana ada kumpulan bermasalah. Tidak ada setoran, kondisi ekonomi babak belur sampe ahirnya pasrah saya ga punya uang buat setoran. Dia nyerahin diri dan dianalisa, dan niatnya baik.akhirnya saat itu sempat ditalangin beberapa kali dan oleh mba sri dibilang dilihat dulu permasalahannya bener/ga? Ternyata emang bener nah dari cabang apa kira2 solusinya? Kan harus berfikir juga jangan semua dilempar kepusat. Apasih solusi dan usulan disana? Ternayata solusinya sepakat antara kumpulan ao dan bm bahwa si ibu ini ga kerja dia dipekerjakan di kantor untuk nyuci baju di cabang. Otomatis dia keluar dari permasalahan, tapi kan sementara, kita bicara dengan kumpulan bahwa penyelesaian ini khusus. Bukan semuanya bisa begini. Dengan pertimbangan yang banyak, agar tidak semua bisa seperti itu. Waduh kalo semua mau jadi tukang cuci repot juga. Tapi ya itu salah satu inovasi di cabang. Tapi ya kita ati2 untuk memutuskan seperti itu.

T : Dia tetep bayar cicilan setelah itu?

J : Iya dia bayar dan akhirnya dia nyuci terus dikantor, sementara begitu tapi nanati kedepannya kita akan bicara, ibu udah harus berfikir untk buka usaha lagi sehingga kegagalan kemarin ga terulang lagi.. kalo anak2 dilapangan baik penilaiannya ama dia, mungkin saat minggu ke 50 kit suruh coba lagi dia seperti apa? Kita kan kasih kesempatanke PM di modal kerja yang ketiga kalo ga ada usaha ga boleh ikut lagi. Kalo yang pertama gagal yang kedua bisa dicoba lagi.

(selingan dari the encii masuk membicarakan kerjaan)

T : PM yang mengutip itu gimana?

Kasus sih ya mba ya baru ada dulu dicabang dramaga dan bojong .. orangnya sama .

15:13

T : gimana sih mekanisme pengumpulan uang saat kumpulan ada?

J : Diabsen kan biasanya ngelambain 2000. Itu Cuma memberitahukan bahwa dia bawa. Dia pegang kalo memang itu sampai terahir rapat mingguannya ga ada tanggungannya ya itu duit balik lagi ke dia.uang tanggung renteng itu memang berjalan pada saat ada ibu yang tidak membayar angsuran atau tidak hadir..ters angsurannya belum dititipin.

T : Kalo pengertian PMKM perbedaan dengan pembiayaan umum?

j : Yang umumnya mungkin seperti dikasi secara kredit oleh koperasi lain.

Sebetulnya ga ada beda bukan pinjaman .. karena ini pembiayaan untuk usaha.. karena ini pembiayaan untuk modal usaha mikro khususnya jadi spesifik beda dengan pinjaman yang lain .. jadi kita memberikan pembiayaan modal kerja mikro .

T : Kalo kondisi yangmemperkenankanPM untuk tidak hadir ?

J : Pertama sakit, berat bukan pilek doing ,kedua lahiran. Ketiga meninggal keluarga terdekat ya misalnya orangtua atau anak atau sepupu .. ya macem sifatnya taklian darahnya dekat.. lalu kondangan orang terdekat .. artinya garis talian darah yang dekat . itu yang diperbolehkan izin ..

T : Berapa lama?

J : Kita bicaranya tiap minggu kecuali lahiran 8 minggu .. cuti lahiran

T ; Kalo ada anggota baru ternyata ada tambahan beberapa orang sistemnya gimana?

J : Kalo kumpulan itu baru gabisa , misalnya mau ada penambahan mesti nunggu 4 minggu. Kita lihat dulu percontohan yang pertama ini jalan ga? Jangankan nambah orang .. yang pertama aja belum tentu bisa jadi kl emang mau ya minggu ke 4

T : Biasanya penmabahan dari siapa?

J : Biasanya sih dari antar PM karena mereka saling mengenal jadi kita gabisa AO yang naro masukin orang entah siapa2 .. biasanya dari kumpulan itu sendiri tapi bukannya ga ada dari AO misalnya pas lagi survey ibu sebelahnya mau ..kalo mau kita Tanya sama temen2 dikumpulan boleh ga masuk? Kalo dari kumpulan si ibu itu juga dibolehiin masuk ya gapapa. Karena kita kan satu lingkungan bukan dari mana mana boleh masuk

T : Berarti LWKnya harus nunggu berapa lama?

J : Kalo kita kan proses sosialisasi terus UK LWK PU biasanya alur ini kan mengikuti kumpulan baru.tapi kalo tambahan kaya di payungsari dan kalangsari itu kanpenggemukan jadi biasanya kita teken sama ibu. Misalnya ‘ bu ko ini jumlahnya Cuma 13 dikit banget cari dong’ awal2 PM nya ngerasa gamau nambah karena takut ribet begitu mau pencairan kedua kalo masih jumlahnya 13 mungkin ga lanjutin deh kumpulan bilangnyanya nanti kalo tanggung renteng tambah berat .. nanti takutnya kalo PMKM nya meningkat kehadirannya jelek gaimana? Nah biasanya pada takut kan jadi triknya gitu . pas pencairan ahirnya dapet banget

T : Kalo AO yang gabisa dtg sedanfgkan kumpulannya ada gmn?

J : Kalo ada AO laen yang kebetulan jadwal lapangannya ga ada misalnya siang .dia yang dating .. kalo terburuknya BM yang harus eksekusi karena jadwal yang haru tetap didatangi

T : Kalo dia sakitnya panjang?

J : BM nya yang handle Karen aditingkat pusat tidak terbawa ditingkat kecil seperti itu. T=resiko dia kalo ada AO yang tidak hadir .. dia harus tetap memanage cabang itu supaya tetap bisa berjalan dengan normal

T : Kalo PMKM gimana meyakinkan biar bisa bener2 jadi modal kerja?

J : Ya kita emang nakut2in di LWK supaya ga mengagampampangka.. LWK merupakan fundamen kedisiplinan selama 50 minggu kedepan .. kalo di BMF ini masih ringan .. kalo ditempat lama saya di MBK kaya tentara .. padahal cewe .. karena emang bentukannya dari awal

mereka begitu jadi menurunkan kepada yang lain untuk mendidik PM agar disiplin .. ya ga pake fisik sih tapi dengan cara2 omongan aja lah ya ..

14:57

J : Ini BMF bukan main2 aturannya bukan Cuma lambing bener2 dijalankan jadi kita gamau .. merkea harus bener2 mentaati peraturan yang diberikan .. makanya kita bener2 menjalankan kalo ga lancar dan banyak miss ga bisa nego aturan .. makanya kita gamau kaya gitu dari LWK udah dijalankan

T : Bagi ketua dan wakil pola 3:2 gimana?

J : Pembentukan kelompok dan ketua kumpulan memang pada saat kumpulan terbentuk di LWK hari pertama .. jadi ..di awal pertama LWK sebelum dimulai materi sudah disampaikan mana nih kelompok 1 ? langsung ditunjuk siapa nih ketua siapa nih anggota? Saat itu kita udah menyampaikan polanya 3:2 saat menjadi ketua atau wakil akan selisih 1 minggu?

T : Kenapa?

J : Karena ketua dan wakil bukan hanya symbol tapi punya peranan penting dimana dia bertanggung jawab untuk anggota di bawahnya misalya ada anggota 5 .. ketua punya peran terhadap 4 yang lainnya. Kalo dia dibedakan kaya gitu dia latihan sabar dan kepada anggotanya dibuktikan bahwa setoran yang awal memang berjalan untuk anggota yang lain. 3 : untuk anggota dan 2 untuk ketua dan wakil. Jadi melatih kesabaran dan menunggu untuk setoran yang pertama. Kalo minggu ini anggota dikasih dan ketua ga dikasih minggu depan kan anggota harus nyicil .. nah kalo ga dicicil berarti si ketua gaboleh dapet .. nah kalo minggu pertama aja ga jalan maka si ketua ini dikenakan beban untuk memanage kelompok agar tetap bayar 50 minggu

T : Kalo pembacaan doa gimana?

J : Kalo *noni* mereka hanya baca janji aja. Kita kan ga memaksakan doanya .. tapi janji harus. Saat kita menerima identitas kan ketauan .. misalnya budha di payungsari tuh banyak. Nah saat itu langsung diutarakan sama AO nya saat baca doa bisa diam aja tapi pas baca janji wajib. Tapi ya daerah2 tertentu aja sih ga banyak ..campur antara Chinese dengan pribumi kaya di payungsari..

T : Apa usahanya di payungsari?

J : biasanya usahanya berbau ikan dan terasi.lebih banyak hasil laut sih

T : duduk kenapa harus diatur?

J : Kita mengelola orang banyak gimana efektif dan efisien? Mba tau kan kalo AO itu rotasi kumpulan .. otomatis saat rotasi kan tuker tuh yang ngurus kumpulan .. nah saat dituker itu dia langsung tau tuh ibu a,b ,c duduknya udah jelas. Disamping sistematis kita ikut mendisiplinkan kepada ibu.yang buat saya senang itu GB adalah masalah kedisiplinan yang harus diangkat

UNIVERSITAS INDONESIA

terhadap PM dan AO kalo itu bisa dijaga aman jalan terus. Kalo ga dijaga satu aja ga disiplin ancur semua

T : Dana yang dikasih gimana ngecek biar tau itu produktif?

J : Di minggu ke 8 ada periksa usaha .. disamping didalam LWK digenjot masalah penggunaan. Kita mau PMKM itu produktif

(sambil the enci .. masuk untuk ngomongin kerjaan)

J : (lanjutan) Disana kita tanamkan bahwa kita memberikan modal untuk usaha bukan konsumtif sehingga kalo ketauan untuk konsumtif AO selalu nakutin untuk harus dilunasi [adahal ya itu psikologis aja biar disiplin. Kedua periksa usaha .. saat itu bu waktu kemarin 1 juta dipake buat apaan ?

T : Dikumpulan ?

J : Bukan setelah selesai .. rapat kumpulan dia nyicil tuh 15 orang misalnya PU di minggu ke 8 dia datang tuh .. mana bu modal 1 juta dipake apa? Misalnya warung dia beli ini itu .. kita lihat bener2 ada ga tuh? kalo kurang AO udah tau tuh dikorek terus.. ada2 aja tuh yang masih kesimpn buat cadangan, dikasih suami, tapi tujuan kita adalah bahwa memagari dia untuk usaha .. kecuali pas datang sama sekali belum usaha ..makanya

T : Kalo PM yang meninggal gimana?

J : Kita gamau menyusahkan keluarga yang ditinggalkan otomatis membebaskan kewajiban terhadap orang yang meninggal, pertanyaannya adalah rugi dong? Sebenarnya lagi dinego dengan asuransi biar ga terlampau rugi sedang diasuransikan juga dengan asuransi PM untuk awal2 ini mungkin ga terasa .. tapi kalo udah banyak perbulan bisa 50 orang rugi kita .. kalo sekarang kan bisa diitung ..

T : Kalo premi?

J : Beban dari perusahaan .. kita tidak memberitahukan kepada mereka bahwa kita ikut asuransi ..itu back up kita aja .. malah nanti selain ga bayar juga simpok yang dibayarkan

T : Kalo uang darurat ?

(ada telfon)

T : Jumlahnya 10.000 selama apa?

J : Kalo UD ka nada 5 hari LWK ini tiap hari seama 5 hari si ibu masing2 bawa 2000 dikumpulin kalo kelompoknya masing2 dikumpulin 5 orang ada 10.000 nah pas LWK kedua bawa lagi dejh tuh dipegang ke yang kedua .. treruuus sampe orang terahir .. nah setelah UPK bawu dijadiin satu .. 50.000 akan digunakan untuk kegunaannya darurat / misalnya bencana alam banjir kebakaran gempa sehingga ibunya ga punya setoran jadi bisa diambil dari sana setorannya .. nah kalo duikluar itu ga boleh?

T : Jadi bukan untuk charity?

J : Buat cicilan kalo dia ga bisa

T : Kalo uang tanggung renteng ?

(ada telfon)

Waktu : jumat 18 november 2011

Lokasi : kantor pusat BMF

T : setelah saya mengetahui lebih lanjut mengenai program pemberdayaan dengan *kredit mikro* di BMf ini saya menjadi sedikit bertanya mengenai makna pemberdayaan perempuan yang dimaksud oleh BMf, bisakan bapak menjelaskannya?

J : jadi sebenarnya mba, pemberdayaan perempuan yang dimaksud disini merupakan pemberdayaan keluarga, dimana kita ambil perempuan sebagai objek penerima kreditnya. kenapa? karena seperti yang telah diketahui sebelumnya perempuan lebih banyak menghabiskan seluruh keuntungan dari penjualannya untuk menaikkan kesejahteraan keluarga.

T : oke jadi memang tidak focus untuk perempuan nya saja ya?

J : iya, karena tolak ukur pemberdayaan yang digunakan disini dapat dinilai bukan hanya dari si perempuan tapi juga dari keluarga. Artinya saat diberikan modal apakah dalam jangka waktu berapa lama, keluarga dari perempuan ini bisa dikatakan meningkat. Misalnya? Anaknya terus sekolah, bisa memenuhi kebutuhan dasar dsb.

T : jadi tolak ukur pemberdayaan disini bukan hanya dilihat dari kenaikan tingkat usaha ekonomi?

J : bukan mba, sekarang gini aja misalkan mba dikasih duit sejuta suruh muterin, belum tentu dalam jangka waktu setahun tuh usaha mba bisa meningkat. Tapi kan kesejahteraan keluarga bisa kita lihat. Misalnya anaknya terus sekolah, kebutuhan-kebutuhan dasar terpenuhi.

T : jadi untuk pemberdayaan perempuannya sendiri pak?

J : kita memang tidak secara focus kepada perempuannya ya. Artinya kalo perempuannya berdaya, kita bisa lihat juga kan dari keadaan kesejahteraan keluarganya meningkat. Bukan menilai dari partisipasi dia di keluarga atau politik gitu.

T : oke jadi tolak ukur pemberdayaan disini adalah saat keluarga itu dapat memenuhi kebutuhan dasar?

J : iya mba, memang aga sulit ya kalo bicara nano mikro ini, harus bisa dibedakan antara pemberdayaan dengan pendampingan. Yang diincar sama kita kan nano mikro, dimana orang

tersebut memang sudah punya usaha kecil-kecilan. Makanya kita bantu dengan tambahan modal sejuta agar usahanya bisa terus berjalan dan kebutuhan intinya bisa terpenuhi.

T : belum ada arah mengenai pendampingan atau penambahan nilai pinjaman ya pak?

j : sampai saat ini belum ada sih. Kita hanya bergerak pada sector pemberdayaan yang nano mikro itu saja. Dengan harapan setelah mereka berdaya itu nantinya mereka bisa berdiri sendiri .. ya kalau tetap mau menerima dana lagi dari kita, kita lihat juga dari sector usahanya apakah benar-benar masih perlu dana itu?kasian juga kan mending dikasih yang lain kalo emang ada.

T : oke pak menjadi semakin jelas deh

J : yaa semoga paham ya mba konsep pemberdayaan disini

T : iya pak.



Interview lurah Desa . (Lk) Kalangsari, Karawang, Jawa Barat

Waktu : 30 juni 2011

Tempat : Kantor desa Kalangsari

T : selamat siang pak, bisa minta waktunya sebentar mau tanya2 sedikit mengenai BMf?

J : oh iya mangga neng .. tapi punteun ya kalo ga lama

T : oh iya gapapa pak .. langsung aja pak, apa sih yang bapak harapkan dengan adanya program kredit bakrie *microfinance*?

J : saya pribadi sebenarnya mengucapkan terimakasih kepada koperasi bakrie karena telah banyak membantu ibu-ibu desa kalangsari. Jadi bisa menaikkan kemampuan ekonomi ibu-ibu didaerah ini.dengan pinjaman kredit yang kecil dan cicilan kecil.

T : apa yang bapak lakukan untuk membantu program ini agar tetap berjalan?

J : Upami kieu kan ... bukan berarti seenaknya nteu bayar untuk pribados ... Namun saja kami harus mengingatkan agar ibu-ibu mengikuti dari bakrie . kita harus ikuti aturan mainnya dan kita terima bantuan tersebut agar bantuan ini bisa juga dikasih ke ibu-ibu yang lain . soalnya kalo macet nanti ibu-ibu yang lain yang mau minjem juga gabisa.conthn ya : *ibu-ibu sadayana urang ikuti aturan mainna agar bantuan tersebut bermanfaat agar supaya lancar. Ya bantu-antu ingetin lah.*

T : apakah memang program kredit ini membantu ibu-ibu disini?

J : atuh iyah neng ibu-ibu jadi punya pinjaman kecil-kecilan untuk modal jualan.jadi dai bisa bantu-bantu keluarga juga. Punteun ya neng bapak mau kedalem dulu ditunggu sam apak sekdes, hehe

T : oke terimakasih pak

J : sami-sami neng

Penerima Manfaat Bakrie *Microfinance*

Eka j.

Ketua kumpulan tanggung gang siding , cabang dramaga bogor

Usia 35 th

Pendidikan terakhir SMA

T : Ibu namanya siapa?

J : Nama nya Eka

T : Kelompoknya apa namanya ini?

J : Kelompok tanggung gang siding

T : Sebelumnya udah pernah ikut program kredit begini belum ?

J : Belum pernah ikut program gini sih sebelumnya baru sekali minjem

T : Emang belum ada lembaga keuangan kaya gini?

J : Adanya yasmina tuh sampe sekarang tapi ga minjem disitu

T : Terus kenapa ibu minjem kesini?

J : Yang ini dulunya ke RT dulu jadi kita tau dan bisa ikut selain itu kan pas dikasi tau dari RT tuh ya ga pake jaminan dan cicilannya ringan jadi mau

T : Oh ini teman-teman kumpulannya emang udah ada dari dulu?

J : Iya Ini satu RT semua temen sekampung RT 8 RW 15 tapi dulunya mah tinggal tetangga aja, ga arisan ga ngaji

T : Berarti ibu RT nya ada dong?

J : Ibu RT nya ngga ikut tapi, ini kan yang ada usahanya, ibu RT mah ga ada usahanya jadi ga ikut karena syaratnya kan harus ada usahanya

T : Kalo ibu emang usahanya apa?

J : Saya jualan gas

T : (Bertanya ke yang lain) kalo ibu apa?

J : Saya eskrim cingcau kalo mau nyobain ayo Ayo sok kerumah aja, Saya kredit pakaian, Saya gorengan dititip ke warung-warung

T : Kalo Penyuluhan ini baru sekali kan?

UNIVERSITAS INDONESIA

J : Baru sekali ..kita juga ikutnya baru

T : Nah waktu pencairan gimana lancar bu?

J : Kalo ketua sama wakil kan belakangan,lebih lama seminggu, waktu abis sosialisasi sih sempet pencairannya dulu ketunda seminggu, soalnya yang tanda tangannya ga ada lagi ke australi katanya,jadi baru dapet duitnya baru setelah lebaran

T : Sebelumnya sosialisasi udah jalan?

J : Udah sih dulu juga Awalnya kaget sih ya karena ribet tadinya banyak aturannya,harus ngumpul seminggu sekali ga boleh ga datang harus nitip gitulah.. tapi pas dijalanin ya ngga ..

T : Ada ga sih yang nawarin juga ke ibu pinjaman modal gini?

J : Waktu Kemaren ada sih sebenarnya yang nawarin pinjaman juga tapi ngebalikinnya pake tambahan 110ribu sama 1 juta juga ya kita gamau soalnya kan kalo terlambat juga harus tambah lagi ngebalikinnya. Kalo angsuran ini mah kan 25ribu seminggu, ngga berat lah ya .. ngga bayar lebih juga.jadi saya mau pinjem kesini

T : Berarti penghasilan seminggunya lebih dong?

J : Hahahaha Alhamdulillah neng ..

T : Memang yang diincar adalah orang-orang yang punya usaha kan?

J : Iya neng .. karena saya sebelumnya udah usaha gas jadi minjem kesini buat tambahan beli gasnya lagi.alhamdulillah sekarang jadi pada banyak yang ke saya belinya soalnya gasnya banyak. Kalo dulu mah kan jumlah gasnya sedikit jadi harus nunggu dulu, kalo sekarang udah ada stoknya gasnya.

T : Alhamdulillah ya bu .. Oke ibu terimakasih ya

J : Sama-sama neng..

Penerima Manfaat Bakrie *Microfinance*

Ibu Mulyana

anggota kumpulan kedung halang ,cabang dramaga bogor

Usia 33

Pendidikan terakhir SMP

T : Ibu namanya siapa?

J : Namanya mulyana dari kelompok kedunghalang

T : dulu sempet ikut kredit bgeini juga ga?

J : Dulu ikut P2kp.. ada yang sejuta ada yang 700 ribu ,saya Sempet dapet 700 ribu

T : gimana bu dulu programnya mereka? :

J : Ngembaliannya ga gede sih .. ga pake bunga tapi sebulan sekali ga seminggu sekali kaya gini, ibu balikannya tiap bulan berapa yaa? Ya pokonya 700 ribu itu di bagi setaun, abis udah lama juga ya neng udah lupa ibu, jaman masih punya anak dua. Sekarang anaknya udah 4

T : ada lagi ga sih bu, lembaga kredit kaya gini di kampung sini?

J : Ada wek ,tapi saya ga ikut

T : Ada yang ngebedain bmf sm yang lain ga?

J : Kalo yang lain kan kitanya ga harus aktif begini yang penting ada uangnya, yang bayarnya kurang tepat ga dikasih lagi, kalo tepat dikasih lagi.

T : dari aturannya gimana?

J : Kalo lagi repot sih repot ya ..karena harus tetap dateng kan?pdahal kalo karena sakit gitu harus titip

Aja kan ga papa ya.. terus Kalo ngurus anak gitu kan diwajibkan dateng susah padahal Kalo sakit juga yang pentingnya uangnya datang

T : Jadi kenapa dong ibu mau minjem disini kalo repot?

J : Sebenarnya seneng sih kalo ngumpul ketawa tawa tapi kalo ini kan harus dating bentrok gitu

T : kalo waktu survey gimana bu prosesnya?

J : Waktu survey sih ya biasa ajaaa petugasnya sopan dicek saya usahanya apa? Ada ga usahanya rumah saya gimana gitu

T : kalo sosialisasi gimana prosesnya?

J : Kalo sosialisasi kan 5 hari itu saya ikut semua, ya dikasih tau aturan2nya yang ada disini, keemu sama ibu-ibu yang lain lah

T : kalo uangnya sendiri ibu pake untuk apa aja?

J : Duitnya sejuta tuh ibu pake buat modal gorengan tapi ga semua sisanya buat cadangan ..Takut nanti ada perlu ya namanya usaha ya neng ya ..

T : belum mau usaha tambahan yang olain gitu bu?au mau gorengan aja ?

UNIVERSITAS INDONESIA

J : Belum ada bayangan sih mau usaha apa lagi makanya uangnya banyak yang disimpan dulu

T : Oh giu, emang suami usaha apa?

J : Iya suami jualan ikan.. kan kecil ya neng dapetnya .makanya uangnya juga kepake buat bantu-bantu keluarga karena penghasilan suami kan ga banyak ya .. jadi ya kepake buat anak sekolah keperluan dirumah gitu .. tapi sebagian besar mah untuk usaha. Alhamdulillah jadi ada pegangan

T : oke ibu , terimakasih ya

J : iya neng

Penerima Manfaat Bakrie *Microfinance*

Ibu Wanti

ketua kumpulan kayu manis mawar ,cabang dramaga bogor

Usia 42

Pendidikan terakhir SMA

T : Ibunamanya siapa?

J : Ibu wanti

T : Sebelumnya pernah minjem kredit juga ga?

J : Belum pernah

T : Kenapa minjem dari Bmf?

J : Karena ringan, ga ada harus bayar lebih

T : Kalo sosialisasi gimana prosesnya?

J : Ya gitu neng kita dateng terus dijelasin gitu semuanya aturannya yang ada disini, awalnya bingung sih karena seminggu sekali harus dateng . tapi ga papa sih pas udah dijalanin.

T : Kalo waktu survey kerumah ibu gimana?

J : Iya waktu survey di tanyain usahanya gimana? Rumahnya gimana? Gapapa sih kan mereka juga mau tau saya bener apa ngga

T : Sebelumnya pernah ada penyuluhan ga selain dari ngumpul seminggu sekali?

UNIVERSITAS INDONESIA

J : Belum pernah ada sih neng .. saya udah 17 minggu dapet dari sini baru sekarang ada penyuluhan

T : Ibu ini kumpulannya gimana bentuknya?

J : Kalo kita mah emang ibu-ibu satu pengajian ya .. jadi yang satu pengajian itu semuanya di tawarin mau ga ikut program ini? Tapi ya ga semuanya ikut ya soanya kan ga semuanya punya usaha.

T : Oh gitu, ketua pengajiannya sama sama ketua kumpulan?

J : Ngga kalo ketua pengajian mah yang udah pada tua-tua kalo ketua kumpulan mah yang masih muda-muda gini haha

T : Hahaha ..giaman rasanya ngejalanin program ini bu?

J : ya seneng sih ya neng, paling Cuma aga repot kalo jadwal kumpulan harus bentrok sama jadwal ngaji?

T : loh emang ga bisa dipisah?

J : iya soalnya kan tadinbya kita ngumpul buat ngaji, maunya dibarengin aja gitu biar ga berkali-kali datengnya, tapi ternyata ga bisa harus misah jadi jadwalnya sendiri-sendiri

T : oh gitu jadi yang geser jadwal apanya?

J : jadwal kumpulannya sih neng, waktu awal karena sempet bentrok gitu sama ibu-ibu yang lain kan yang ikut ngaji tapi ga minjem

T : oh ya ya tapi sekarang ga masalah ya bu?

j : ngga sih

T : ibu usahanya apa sih?

J : Saya buka warnet neng ..

T : Oh terus uangnya kemaren buat beli komputer?

J : Ngga buat tambahan beli printer .. soalnya makin rame kan dipinggir jalan

T : Oh gitu bagus juga deket sekolahan bu?

J : Ngga deket-deket amat sih tapi deket situ emang ada sekolahan 2

T : Nah sekarang uangnya udah abis dong atau masih disipen?

J : Masih ada sih sedikit rencananya mau nambah buat beli ikomputer lagi , ya alhamdulillah usahanya mah kan sekeluarga bukan usaha saya aja jadi ada tambahan buat sekeluarga. saya juga jadi ada kegiatan gitu jaga warnet.

T : Oh enak ya jadi ada kerjaan

UNIVERSITAS INDONESIA

J : Hehe iya neng

T : Oke, terimakasih ya ibu,

J : Sama-sama neng

Penerima Manfaat Bakrie *Microfinance*

Ibu Ela

anggota kumpulan sindang barang ,cabang dramaga bogor

Usia 28

Pendidikan terakhir SMA

T : Ibu namanya siapa ?

J : Saya yani

T : Ibu jualan apa?

J : Jualan cireng, pizza disekolahan ngambil dari orang

T : kalo ibu namanya siapa?

J : Ibu ela,Saya jualan baju kredit lah tapi tergantung pesenan (selanjutnya ibu ela yang lebih sering menjawab)

T : ibu pernah ikut program kredit lain sebelumnya?

J : Pernah sih kaya semacam dian mandiri. Pusatnya dijakarta sempet ikut berapa lama yaa Lupa sih ada 2 tahun lebih juga nah Waktu udah selesai ngambil cicilan sini

T : kenapa ke Bmf?

J : Pngen nyobain ini sih karena ringan . Cuma aga ribetnya karena kalo ga dateng disamperin gitu kerumahnya

T : kenapa ribet bu?

J : Soalnya gini ya yang namanya kreditan kan keliling waktu itu kaya dikejar2 waktu kalo dicancel namanya juga kan orang dijalan belum tentu ada lagi. Tapi kalo disini kena teguran kalo

UNIVERSITAS INDONESIA

ga hadir Kenapa ya ga dianjurkan ini aja ..nomer satu pembayaran ga usah hadir. Ya namanya orang kan ada aja halangan

T : Karena kan kita ga ada jaminan jadi jaminan kita kan kehadiran ibu itu sendiri meluangkan waktu untuk hadir terus buy a Kan ada koperasi juga kal omau pinjem kenapa ambil disini?

J : Ringan sama pengen tau deh gimana programnya. Kalo penyuluhan gini kan baru sekali

T : Udah berapa lama ibu dapet pinjaman ini?

J : Baru 6 bulan

T : Selama ini ada keberatan selain dari harus ngumpul?

J : Ya kaya diuber-uber waktu karena kalo ga hadir kan disatronin .Ya ga kaya nagih hutang sih. Yang saya pertanyakan kenapa harus pake pulpen merah?

T : itu sebagai tanda aja sih bu Yang tidak hadir untk tanda berapa banyak yang ga hadir jadi bisa tau

J : Jadi kaya orang sekolah deh dapet nilai jelek hehe

T : Tujuan kita kan emang pengen ngebantu kalo yang itu mendidik ibu agar lebih disiplin .

J : Lebih baik kalo ada lagi ga pake kata berjanji , pake berdoa kan haram itu.

T : Kita kan ga ada jaminan apa2 makanya jaminannya itu ibu kan udah janji ..

J : Iya jadi tambah berat ya . Sampai saat ini kan ibu-ibu yang ada dimana2 mereka terbantu sih tapi Kalo ga hadir masa harus diparanin? Pengalaman kalo buat saya kan datengnya biasa aja kaya pengen tau. Padahal kan udah ada KTP ya ada jaminannya?

T : Kita kan juga pengen tau usaha ibu kaya apa sehari-harinya kaya apa?karena itu kan juga jadi masukan ke kita .. untuk itu kita harus bener2 tau bu kaya apa jualannya.. waktu sosialisasi ibu udah oke kan?

J : Emang sih jaminannya kehadiran , tapilama kelamaan pas giliran ada yang ga dateng itu disamperin

T : Kaya bank keliling?

J : Ngga sih kenapa ga dibikin intinya bayar aja sih?

T : Nah kan dari awalnya jaminannya kehadiran ..yang lain untuk membuat ibu lebih disiplin dan tertib juga terbiasa menghargai ibu-ibu yang lain bukan main langsung nutup aja

J : ga pake janji aja ga bisa? Sesalawatan kan bagus ya tapi takut haram

T : Oh jadi masalahnya doanya?

J : Ga boleh tau mba eh tapi bagus juga ya walaupun kita bukan pengajian

UNIVERSITAS INDONESIA

T : Ya kita juga ga memaksakan kalo agama islam, janji tetap diikuti tapi doa ga ikut .Tapi sampe saat ini memang banyak lembaga lain?gimana tuh?

J : Ya namanya pinjaman mah pasti ada bunga, nah kalo ini kan aga ringan yah .. makanya saya pilih ini ..

T : Ibu udah berapa lama sih jualannya?

J : Dari gadisAduuh udah janda aja ya ini mah neng jadi udahlama

T : oh gitu hehe .. jadi anak sekarang ikut sama ibu juga?

J : Anak dua makanya karena cicilannya kecil ringan saya ambil disini beratnya sih karena udah harus dateng aja, tapi karena peraturannya aja sih harus diikuti kalo kita mau nutup aja gimana?

T : Sebenarnya sih bisa aja ya .. tapi ada syarat2 tertentu misalnya ibu mau usahanya pindah kemana

J : Kalo kita kompakan maunya ditutup aja gimana?bisa dapet langsung yang keduanya ga?

T : Ga bisa ibu tetap harus nunggu waktu pencairan kedua dan harus disepakati juga benar2 mau pada nutup sekelompok nya bener-bener. Apa ngga?tapi kalo pencairan dananya ga terlambat ya bu?

J : Pencairan sih ngga terlambat sih ..Sesuai dengan perjanjian sih seminggu setelah itu langsung cair .. 5 hari lah abis sosialisasi. Mba kalo berturut2 ga dateng harus ngelunasin ya?

T : Iya

J : Kenapa?

T : Iya kan kalo ibu pinjem aja nih terus orangnya ga dateng2 kan takutnya emang orangnya ga ada jadi ga kebayar tuh makanya harus ditutup dilunasin

J : oh gitu ya mba ...

T : ibu dulu kumpulannya dibentukin apa udah ada duluan sih?

J : ya kalo kit amah udah lama ngumpul2 suka ngobrol-ngobrol aja tapi ga arisan ga ngaji gitu

T : oh jadi bukan dibentuk ya ?

J : iya jadi pas ada program ini karena harus 10 ya anggotanya kita cari lagi siapa yag mau ikut gitu

T : oke ibu, terimakasih ya

J : sama-sama

Penerima Manfaat Bakrie *Microfinance*

Ibu sadih

anggota kumpulan kampung susukan,cabang bojong gede, bogor

Usia lahir tahun 45

Pendidikan terakhir SMP

T : ibu namanya siapa?

J : nama saya sadih

T : Ibu jualan apa?

J : Saya dagang dirumah lauk pauk, tapi kurang laku jadi saya jual kering2an makanan kriuk gitu beli terus saya tawarin ke tetangga-tetangga utang2an juga. Aga sepi soalnya jual lauk. Kalo kampung mah suka bosenan jual lauk gitu.

T : Udah berapa lama?

J : Udah setahunan tapi ya ga laku makanya abis dapet modal kita ganti .Kalo musim ujan gini kan orang males belanja lauk .

T : modal waktu itu buat apa?

J : Modal waktu itu buat berdua anak , anak jual Koran. Anak saya kan 2. Udah berumah 1 yang lain jual Koran .Selama ini saya pake buat dagang lauk, dagang Koran lancar.. modal sendiri juga ada tuh.abis sih buat modal berdua sejuta juga ga ada yang dikasih suami atau sekolah

T : Ada pembukuannya ga? Dipisahin antara uang untung lauk dan kebutuhan sehari2?

J : Ya ada sih lumayan ketauan untungnya berapa modalnya berapa ada catetannya sendiri.Kalo disini mah banyak yang hutang. Jadi kebanyakan yang hutang uangnya ada diluar makanya buat belanja lagi ga ada .. makanya kalo makanan kriuk gini kan sebih gampang nagihannya.Belanjanya juga disini jadi modal nya juga ga gede. Ga berongkos.

T : ada keuntungan lain ga sih dateng ke kumpulan?

J : Hahaha ngegosip paling neng ...ya paling ngomongin pengajian juga .. tapi jarang sih dateng pengajiannya seringan dateng ke kumpulan neng hehe

T : jadi setelah mendapatkan pinjaman dari BMf terus ada penyuluhan gini gimana perasaannya ?

UNIVERSITAS INDONESIA

J : Alhamdulillah neng jadi dapet modal usaha terus obat gratis kan makanya saya dateng pagi2 nih bawa orangtua sekalian berobat. Jadi untung sekeluarga..

T : Alhamdulillah .. terimakasih ya bu, semoga bermanfaat

J : sama-sama neng ..

Penerima Manfaat Bakrie *Microfinance*

Ibu Dini

Anggota kumpulan kampung susukan, cabang dramaga , Bogor

Usia 29 tahun

Pendidikan terakhir SMP

T : ibu, boleh Tanya namanya siapa?

J : saya dini

T : Ini semua satu kumpulan? Gimana waktu awal masuk anggota sini?

J : Ya biasa aja sih ngga gimana2 ngga rese, masuknya bareng2 gitu

T : Sebelumnya belum pernah ada program kredit gini

J : ngga ada sih yang nawarin ke say amah

T : jadi Kalo kurang modal minjem kesiapa?

J : Kemana yaa? Ke tetangga mah baru mau minjem aja udah diomongin , kita belum bayar aja udah diceritain

T : Kaya Bmf ini belum ada?

J : Belum. Kalo tetangga mah gitu deh udah diomongin .. kalo kita begini kaya bmf ya tanggung jawab sendiri-sendiri aja. adanya PNPM, p2km ga ikut karena dari RT dipilih ..

T : Kalo kumpulan ini satu pengajian apa gimana?

J : Ngga ini mah temen dekat aja yang percaya gitu misalkan ..dia noh yang itu yang baik kita percaya ya kita ajak, beda-beda RT Cuma kenal dekat.ini aja perkumpulan rt 3 (menunjuk ibu yang lain) kita RT 5.

T : Kenapa sih ibu pengen ikut BMf?

J : Ya kita pengen berubah (senyum2) berubah hidup kita ya biar beda. Pengen punya kegiatan dan usaha jadi ga jenuh dirumah

T ; emang bener2 berubah ngga bu?

J : waktu awal kan adanya usaha suami bengkel gitu.. ada usaha kecil-kecilan kita dagang minyak goreng di liter2in gitu diutang-utang ditetangga ngambilnya mingguan.. kita beli kemasan dah yang semacam bimoli .. harga berapa kita ambil berapa . ngambil untung dikit, bayarnya mingguan. Seminggu sekali ada yang bayar 2 kali sekali, tergantung duitnya

T : jadi setelah ikut BMf keuntungannya?

J : Alhamdulillah sih berubah modal kan jadi lebih gede jadi bisa beli lebih banyak

T : udah berapa lama ibu ikut program ini?

J : Udah mau setahun nih udah 37 minggu mau dikasih pengajuan lagi, ntar disurvey lagi.

T : taunya darimaa sih bu?

J : Waktu awal kita tau dari satu ke satu ke satu dari temen2. Bukan dari bu RT. Dia ga mau . dia ga ikut campur. Ga deket sih ya kita

T : Waktu awal survey gimana?

j : ya ditanya2 usaha? Pendapatan berapa? Ya saya mah jujur2an aja

T : Waktu awal sosialisasi gimana?

J : Oh sekolah hahaha kita sebutnya sekolah ..lucu2 sih ketemu sama ibu-ibu yang lain yang ngerti yang ngga .. Alhamdulillah kompak biar katanya ga deket juga

T : Selama ini udah pernah ada masalah belum kumpulannya?

J : belum ada masalah sih paling kalo terlambat ya kumpulin 2000 tanggung renteng , pernah sekali doing alesannya dia lupa .. nitipin pergi sama orangtua tapi ya setelah itu dia kasih ke kita balikin lagi.

T : Jadi modal yang awal itu dipake untuk apa sih?

J : sempet dipake untuk sekolah juga selain modal jualan. Yah masuk sd tuh 300ribu nih disusukan ga bayar uang sekolah Cuma uang seragam aja 300ribu itu. Tahun depan nih. Belum mulai ngumpul. Gimana aja deh ntar rejeki ada., Waktu itu buat sekolah anak yang gede, tapi sekarang baru kelas 3 berhenti entar deh kalo dia mau saya masukin lagi. Gurunya juga udah nanyain sih hehe. Soalnya banyak temennya banyak yang berhenti

T : 1 kumpulan ada berapa?

J : 17 terus tambah 5

UNIVERSITAS INDONESIA

T : Ga ada masalah dengan penambahan?

J : Ngga ada kan temen2 sendiri juga

T : Peyuluhan kaya gini baru pertama kali?

J : Iya . baru pertama kali kemaren dibilangin sama temen 'eh besok jangan lupa ada pengobatan dari *langganan* kita .. jam 8. *Langganan* bilanginya neng biar yang ga ikut minjem pada penasaran haha

T : Gimana rasanya?setelah dapet pinjaman dan penyuluhan?

j : Alhamdulillah baru mau mulai meningkat .. seneng kalo ada penyuluhan gini kayanya diperhatiin gitu sampe diobatin..

T : ada keuntungan lain ga sih kalo dateng pas kumpulan?

J : Ya ngegosip cerita2 gitu .. tetangga kan sibuk biasanya jadi bisa tau ceritanya hehe

T : oke terimakasih ya bu

J : sama-sama

Penerima Manfaat Bakrie *Microfinance*

Ibu Noni dan Ibu Salwiah

Anggota kumpulan pabuaran

T : ibu dari kumpulan mana?

J : Ibu dari kumpulan pabuaran

T : udah berapa lama ikut program ini?

J : Udah 15 kali 15 minggu

T : ada masalah ga dengan kumpulannya?

J : Udah ada yang tanggung renteng sekali aja gara-gara lupa titipin dia pergi mendadak

T ibu namanya siapa?

J : Ibu namanya ibu nani,

T : Usahanya apa?

UNIVERSITAS INDONESIA

J : hutang2in barang . elektronik. Magic comb, ngambil dari orang dijual lagi gitu neng

T : Kalo ibu?

J : Kalo saya noni. kecil-kecilan bengkel yang ngejalanin ade ipar.

T : ibu pake uang pinjemannya untuk apa?

J : Pinjaman itu buat nambah2in.

T : kalo ibu ?

J : saya salwiah. Kalo saya jualan asesoris minuman rokok di stasiun citayam yang nunggu saya sama anak berdua.

(selanjutnya yang banyak menjawab ibu salwiah dan ibu noni)

T : ada berapa orang didalam kumpulan?

J : Satu kumpulan ada 15 orang 1 keluar.

T : pernah ada lembaga keuangan lain ga yang ngasih kredit?

J : Belum pernah ada koperasi lain disini.

T : Kalo bank keliling?

J : banyak neng .. tapi Ga minat soalnya harian repot .. kalo ga bayar harus didobel. Hehehe ga ngerti jadi repot.lagian kan udah ada ini jadi mendingan kesini.

(selanjutnya yang banyak menjawab ibu noni)

T : kenapa sih ibu ikut BMf?

J : Kita ikut kan tertarik sama peraturannya, disiplinnya. Terus angsurannya ringan.

T : Jadi waktu awal dikasi tau soal peraturannya setuju ya?

J : Insya allah ga ada keberatan?

T : Kelompo ini terbentuknya gimana?

J : Ini usaha semua yang jualan beda2 beda pada ngumpul 2 RT digabungin jadi satu yang usaha.. ga ada ngumpul2 apa sebelumnya

T : Waktu survey?

J : Ya ga ada yang ditutup2in

T : Ada pembukuan yang jelas?

J : Ada sih tapi ga ditulis dibuku gitu untuk usaha ini, untuk dapur ini, dipisahin lah ..

UNIVERSITAS INDONESIA

T : Setelah dikasih oleh BMf aada perubahan ga dengan usahanya?

J : (ibu salwiah) Kalo saya sih tetep saya dagang asesoris , mainan, rokok , ga saya pake untuk yang lain

(ibu noni) Kalo saya untuk usaha.jadi bisa nambah jajan anak sekolah, sedikit kemajuan lah yakan tadinya mah ga ada sisa untuk tambahan untuk bayar2 sekolah masih ada yang disimpan lah

T : Jadi belum ada ya pinjaman kaya gini?



Dokumentasi Kegiatan



Penjual Opak

Salah satu Penerima Manfaat Bakrie Microfinance di Desa Kalangsari , Karawang, Jawa Barat



Kondisi lingkungan tempat tinggal salah satu Penerima Manfaat di desa Kalangsari, Karawang,
Jawa Barat



Kegiatan Penyuluhan yang dilakukan oleh Petugas Bakrie Microfinance untuk kumpulan Perempuan di desa Cibuaya, Karawang, Jawa Barat



Kegiatan pengobatan gratis yang dilakukan oleh BMf bekerjasama dengan Bakrie Amanah untuk kumpulan Perempuan di desa Cibuaya, Karawang, Jawa Barat



Kegiatan Bakrie Microfinance Academy yang dilakukan sebagai training kepegawaian bagi para pekerja. Training dilakukan bekerjasama dengan pihak Zakia Management dalam materi dan lokasi training yang berada di Bumi Serpong Damai , Tangerang, Jawa Barat.



Kantor Cabang Bojong Gede, Bogor, Jawa Barat.
Kantor sekaligus mess bagi para petugas lapangan BMf



Kamar tidur para petugas lapangan di kantor cabang Bojong Gede, Bogor, Jawa Barat. Satu kamar berisi beberapa tempat tidur susun sehingga bisa berisi beberapa orang.



Peta Kecamatan dan wilayah persebaran Penerima Manfaat Bakrie Microfinance di wilayah Bojong Gede, Bogor, Jawa Barat.



Penulis (kanan) bergabung bersama petugas lapangan di kantor cabang Ciampea, Bogor, Jawa Barat

