

Pedoman Pengembangan Ekonomi dan Keuangan Inklusif Berbasis Kelompok Subsisten

Penguatan Pendekatan yang
Responsif Gender

**DEPARTEMEN EKONOMI-KEUANGAN
INKLUSIF DAN HIJAU 2025**



Pedoman Pengembangan Ekonomi dan Keuangan Inklusif Berdasarkan Kelompok Subsisten

Penguatan Pendekatan yang
Responsif Gender

**DEPARTEMEN EKONOMI-KEUANGAN
INKLUSIF DAN HIJAU 2025**

Perubahan Pedoman 2025

Pedoman diperbaharui berdasarkan rekomendasi dari kajian “Menuju Model Bisnis Inklusif yang Responsif Gender: Pembelajaran dari Kelompok Subsisten di Indonesia” yang dilakukan Bank Indonesia dengan Women’s World Banking. Kajian ini menggarisbawahi pentingnya mengarusutamakan perspektif gender dalam desain program untuk memastikan perempuan dan laki-laki memiliki akses, partisipasi, kontrol, dan manfaat yang setara terhadap program.

Berdasarkan kajian tersebut, pedoman ini diperbaharui dengan:

- Menambahkan analisis gender dalam tahapan perencanaan, implementasi, dan evaluasi program.
- Menyertakan klasifikasi persona anggota dan ragam model usaha kelompok sebagai referensi untuk desain program yang lebih responsif gender.

Sekapur Sirih

Destry Damayanti, Deputy Gubernur Senior, Bank Indonesia



Bismillahirrahmanirrahim

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakaatuh

Dalam upaya mewujudkan sistem keuangan yang inklusif dan berkeadilan, Bank Indonesia terus memperkuat peran strategisnya dalam mendorong pengembangan ekonomi berbasis komunitas, khususnya melalui Program Ekonomi dan Keuangan Inklusif (EKI) Berbasis Kelompok Subsisten. Program ini menjadi salah satu instrumen penting dalam mendukung ketahanan ekonomi kelompok rentan, memperluas akses terhadap layanan keuangan formal, serta mendorong digitalisasi pembayaran di tingkat akar rumput.

Pedoman ini disusun sebagai bagian dari komitmen Bank Indonesia untuk memastikan bahwa pengembangan EKI tidak hanya efektif secara ekonomi, tetapi juga responsif terhadap kebutuhan spesifik kelompok rentan, terutama perempuan pelaku usaha mikro. Pedoman ini memberikan pemahaman mendalam mengenai dinamika partisipasi perempuan dalam kelompok subsisten, serta faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan dan keberlanjutan usaha mereka.

Penguatan program EKI melalui pendekatan yang berperspektif gender pada seluruh tahapan tidak hanya memperluas inklusi keuangan, tetapi juga memperkuat peran perempuan sebagai penggerak ekonomi lokal. Perempuan, yang mewakili lebih dari separuh populasi produktif Indonesia, harus menjadi bagian integral dalam ekosistem ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan.

Akhir kata, kami menyampaikan apresiasi dan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah berkontribusi dalam penyusunan pedoman ini. Semoga pedoman ini dapat menjadi referensi yang bermanfaat bagi para pemangku kepentingan dalam merancang kebijakan dan program yang lebih responsif, inklusif, dan berdampak nyata bagi masyarakat Indonesia.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakaatuh

Destry Damayanti

Daftar Isi

I. Pendahuluan 08

A.	Latar Belakang	08
B.	Program Pengembangan Ekonomi dan Keuangan Inklusif Berbasis Kelompok Subsisten	10
C.	Pengarusutamaan Gender dalam Program Pengembangan Ekonomi dan Keuangan Inklusif Berbasis Kelompok Subsisten	13
D.	Tujuan Pedoman Program Pengembangan Ekonomi dan Keuangan Inklusif Berbasis Kelompok Subsisten	14
E.	Target Pengguna Pedoman Program Pengembangan Ekonomi dan Keuangan Inklusif Berbasis Kelompok Subsisten	14

II. Kerangka Kerja Program Pengembangan Ekonomi dan Keuangan Inklusif 15

A.	Pihak yang Terlibat	15
B.	Indikator Keberhasilan Program	17
C.	Siklus Pemberdayaan	18

III. Prosedur Program Pengembangan Ekonomi dan Keuangan Inklusif Berbasis Kelompok Subsisten 19

A.	Persiapan	19
B.	Implementasi	27
C.	Monitoring dan Evaluasi	37

IV. Penutup 39

Lampiran 1	Indikator Keberhasilan	40
Lampiran 2	Survei Awal	42
Lampiran 3	Worksheet Pemetaan Kondisi Kelompok Sasaran pada Tahapan Program	56
Lampiran 4	Kurikulum dan Referensi Modul	60
Lampiran 5	Survei Akhir	62
Lampiran 6	Analisa Persona Anggota	76
Lampiran 7	Laporan Program Pengembangan EKI Responsif Gender	77

Daftar Gambar

Gambar 1	Alasan penduduk dewasa (usia 15+) tidak memiliki rekening di bank atau lembaga keuangan lainnya	09
Gambar 2	<i>Framework</i> Ekonomi dan Keuangan Inklusif Bank Indonesia	11
Gambar 3	Demografi Kelompok Sasaran, 2024	12
Gambar 4	Indikator Keberhasilan	17
Gambar 5	Siklus Pemberdayaan	18
Gambar 6	<i>Business Model Canvas</i> untuk menjelaskan dan merencanakan model usaha kelompok subsisten	31
Gambar 7	Aktivitas Keuangan	35

I. Pendahuluan

A. Latar Belakang

Inklusi keuangan telah menjadi agenda global dan pemerintah di berbagai negara melakukan berbagai upaya untuk meningkatkan inklusi keuangan. Global Findex Database 2025 mencatat kepemilikan akun global mencapai 79% dari penduduk dewasa dan negara berkembang mencapai 75% dari penduduk dewasa. Namun masih terdapat 1,3 miliar penduduk dewasa yang *unbanked*, 650 juta di antaranya ada di negara berkembang. Data World Bank mencatat terdapat 92,1 juta orang dewasa di Indonesia yang masuk ke dalam kategori *unbanked*, terbesar keempat di dunia. Sementara sesuai data hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) tahun 2025, tingkat inklusi keuangan nasional tercatat mencapai 92,74% dengan menggunakan metode pengukuran cakupan DNKI¹. Capaian ini menunjukkan peningkatan yang signifikan dari tahun 2023 yang berada pada level 88,7%. Sejalan dengan arah kebijakan pembangunan jangka panjang, angka inklusi keuangan Indonesia diharapkan akan terus naik dan ditargetkan mencapai 98% pada tahun 2045, sebagaimana tertuang dalam Rencana Pembangunan Jangka Panjang Nasional (RPJPN) 2025–2045.

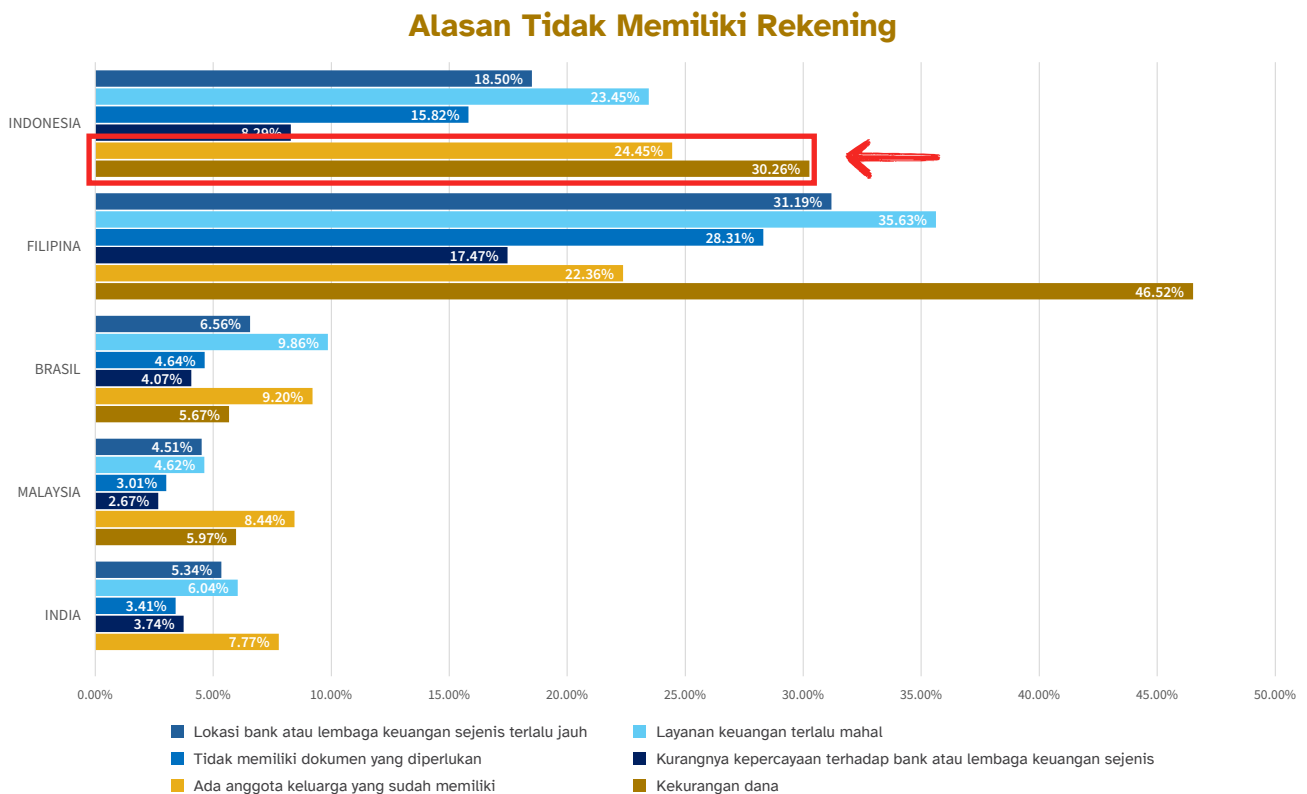
Eksklusi keuangan berdasarkan kelompok masyarakat masih terjadi di wilayah pedesaan (90,03%) dan wilayah perkotaan (94,48%). Berdasarkan kelompok umur, kelompok lansia (umur 51–79 tahun) dan pelajar (umur 15–17 tahun) mencatat tingkat inklusi yang lebih rendah dibandingkan kelompok umur lainnya, masing-masing 89,70% dan 91,32%. Selain itu, kelompok pekerjaan seperti petani, peternak, pekebun, nelayan, serta mereka yang tidak atau belum bekerja masih memiliki tingkat inklusi keuangan di bawah 90%. Di sisi lain, inklusi keuangan berbasis prinsip syariah juga masih tertinggal, yaitu sebesar 13,41%, jauh di bawah inklusi keuangan konvensional yang mencapai 92,61%. Eksklusi keuangan ini menghambat masyarakat dalam memperoleh pendapatan, melindungi diri saat terjadi krisis dan membangun kesehatan dan ketahanan keuangan. Keterbatasan akses Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) terhadap keuangan membatasi kemampuan UMKM untuk tumbuh dan berkembang.

Banyak faktor yang mendorong terjadinya eksklusi keuangan. Dalam hal kepemilikan akun, alasan utama penduduk dewasa di Indonesia menyebutkan tidak memiliki akun pada lembaga keuangan karena tidak memiliki cukup uang, yaitu sebanyak 30% (Global Findex Database, 2025). Data tersebut mengindikasikan bahwa upaya memasukkan kelompok *unbanked* dan *underserved* ke dalam sistem keuangan perlu mengatasi keterbatasan kapasitas ekonominya. Penduduk dewasa juga menghadapi kekhawatiran terkait dengan kondisi keuangan pada situasi darurat. Sesuai Global Findex Database 2025, tercatat hanya terdapat 13% penduduk dewasa di Indonesia yang tidak kesulitan mengakses dana darurat dalam 30 hari. Teman dan keluarga menjadi sumber dana darurat bagi 28% penduduk dewasa, dan hanya 12% yang menjadikan tabungan sebagai sumber dana darurat.

Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (UU P2SK) mengamanatkan bahwa penguatan sektor keuangan harus selaras dengan tujuan mendorong pemberdayaan ekonomi masyarakat dan perluasan inklusi keuangan. Amanat ini menekankan pergeseran fokus yang tidak hanya mementingkan stabilitas sektor keuangan, tetapi juga memastikan agar sektor keuangan berkontribusi aktif terhadap pertumbuhan ekonomi yang inklusif, adil, dan berkelanjutan, serta meningkatkan perlindungan konsumen. Dalam rangka mencapai tujuan tersebut, pemerintah akan membentuk Dewan Nasional Kesejahteraan

¹Cakupan DNKI mencakup sembilan sektor jasa keuangan sebagaimana cakupan SNLIK Tahun 2024 dengan penambahan Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS) Kesehatan, BPJS Ketenagakerjaan serta Lembaga Jasa Keuangan Lain (Koperasi Simpan Pinjam (KSP)/Penyelenggara Perdagangan Aset Kripto/PT Pos Indonesia/Lembaga Penjaminan/dan lain-lain).

Keuangan (DNKK), yang menggantikan Dewan Nasional Keuangan Inklusif (DNKI) sebelumnya. DNKK bertugas mengoordinasikan dan mensinergikan seluruh upaya serta kebijakan nasional terkait literasi keuangan, inklusi keuangan, dan perlindungan konsumen melalui Strategi Nasional Kesejahteraan Keuangan.



Gambar 1. Alasan penduduk dewasa (usia 15+) tidak memiliki rekening di bank atau lembaga keuangan lainnya.
Sumber: Diolah dari Global Findex Database 2025

Peraturan Presiden RI (Perpres) No. 114 tahun 2020 tentang Strategi Nasional Keuangan Inklusif (SNKI) merumuskan salah satu cara untuk mencapai tujuan inklusi keuangan adalah penguatan integrasi kegiatan ekonomi dan keuangan inklusif melalui paling sedikit layanan keuangan digital. Cara tersebut, berdasarkan Peraturan Menteri Koordinator Bidang Perekonomian (Permenko) Nomor 4 tahun 2021 tentang Pelaksanaan Strategi Nasional Keuangan Inklusif, dilakukan antara lain melalui penguatan keuangan inklusif yang diintegrasikan dengan keberdayaan ekonomi, paling sedikit dilaksanakan kepada kelompok Masyarakat Berpenghasilan Rendah, pelaku Usaha Mikro dan Kecil (UMK), serta masyarakat lintas kelompok.

Meningkatnya inklusi keuangan idealnya diimbangi oleh peningkatan literasi keuangan, agar masyarakat tidak hanya memiliki akses terhadap layanan keuangan, tetapi juga mampu memahami dan mengelolanya secara bijak. Namun demikian, kondisi literasi keuangan nasional masih menunjukkan tantangan yang signifikan. Berdasarkan hasil SNLIK 2025, tingkat literasi keuangan masyarakat Indonesia tercatat sebesar 66,46%. Meskipun menunjukkan peningkatan dari tahun-tahun sebelumnya, angka tersebut masih jauh tertinggal dibandingkan tingkat inklusi keuangan yang telah melampaui 90%. Disparitas tingkat literasi juga tampak jelas antar kelompok demografi. Perempuan memiliki tingkat literasi sebesar 65,73%, lebih rendah dibandingkan laki-laki yang berada pada angka 67,53%. Kesenjangan ini mengindikasikan perbedaan tantangan dan kebutuhan antara laki-laki dan perempuan.

Temuan dari SNLIK tersebut diperkuat oleh hasil survei literasi keuangan The Organisation for Economic Co-operation and Development/International Network on Financial Education (OECD/INFE) tahun 2023, yang menunjukkan bahwa skor literasi keuangan Indonesia masih tergolong rendah secara global. Indonesia memperoleh skor total sebesar 57 poin, di bawah rata-rata negara-negara OECD (62,7 poin) maupun rata-rata seluruh negara yang disurvei (60,3 poin). Bahkan, tingkat literasi keuangan Indonesia masih lebih rendah dibandingkan dengan negara-negara tetangga seperti Singapura, Malaysia, dan Thailand.

Secara keseluruhan, meskipun inklusi keuangan Indonesia menunjukkan kemajuan yang menjanjikan, tantangan terkait literasi keuangan—baik dari sisi pengetahuan (*knowledge*), perilaku (*behavior*), maupun sikap (*attitude*)—perlu segera diatasi. Upaya literasi yang lebih sistematis, inklusif, dan berkelanjutan menjadi krusial untuk memastikan bahwa pertumbuhan inklusi keuangan benar-benar sejalan dengan kemampuan masyarakat dalam mengelola keuangan secara sehat dan bertanggung jawab. Dengan demikian, peningkatan inklusi keuangan yang diimbangi dengan peningkatan literasi keuangan dapat berdampak secara efektif dalam mencapai kesejahteraan keuangan masyarakat.

B. Program Pengembangan Ekonomi dan Keuangan Inklusif Berbasis Kelompok Subsisten

Pendekatan yang mengintegrasikan pengembangan ekonomi dengan keuangan inklusif memfasilitasi masyarakat *unbanked* dan *underserved* agar mempunyai akses terhadap kesempatan ekonomi secara luas dan layanan keuangan formal yang sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan. Digitalisasi di berbagai bidang yang semakin terakselerasi menjadikan ekonomi dan keuangan digital semakin terintegrasi pula sehingga membuka peluang untuk meningkatkan inklusi keuangan dan inklusi ekonomi. Selain itu, pendekatan pengembangan ekonomi dengan keuangan inklusif perlu diperkuat dengan prinsip responsif gender untuk mengenali kebutuhan dan kemampuan yang berbeda antara laki-laki dan perempuan akibat norma sosial yang berlaku.



Apa yang dimaksud dengan Pendekatan Responsif Gender?

Pendekatan Pengembangan Ekonomi dan Keuangan Inklusif dikatakan responsif gender apabila mampu mengenali dan menjawab kebutuhan, tantangan, serta peluang yang berbeda antara perempuan dan laki-laki akibat pengaruh norma sosial, budaya, serta struktur ekonomi yang ada. Pendekatan ini mencakup tiga prinsip utama:

01

Mengakui Keragaman Kebutuhan

Perempuan dan laki-laki memiliki kebutuhan, kapasitas, serta bentuk pemberdayaan yang berbeda dalam mengakses, menggunakan, dan mengelola sumber daya dan berpartisipasi dalam kegiatan ekonomi.

02

Mengatasi Hambatan Struktural

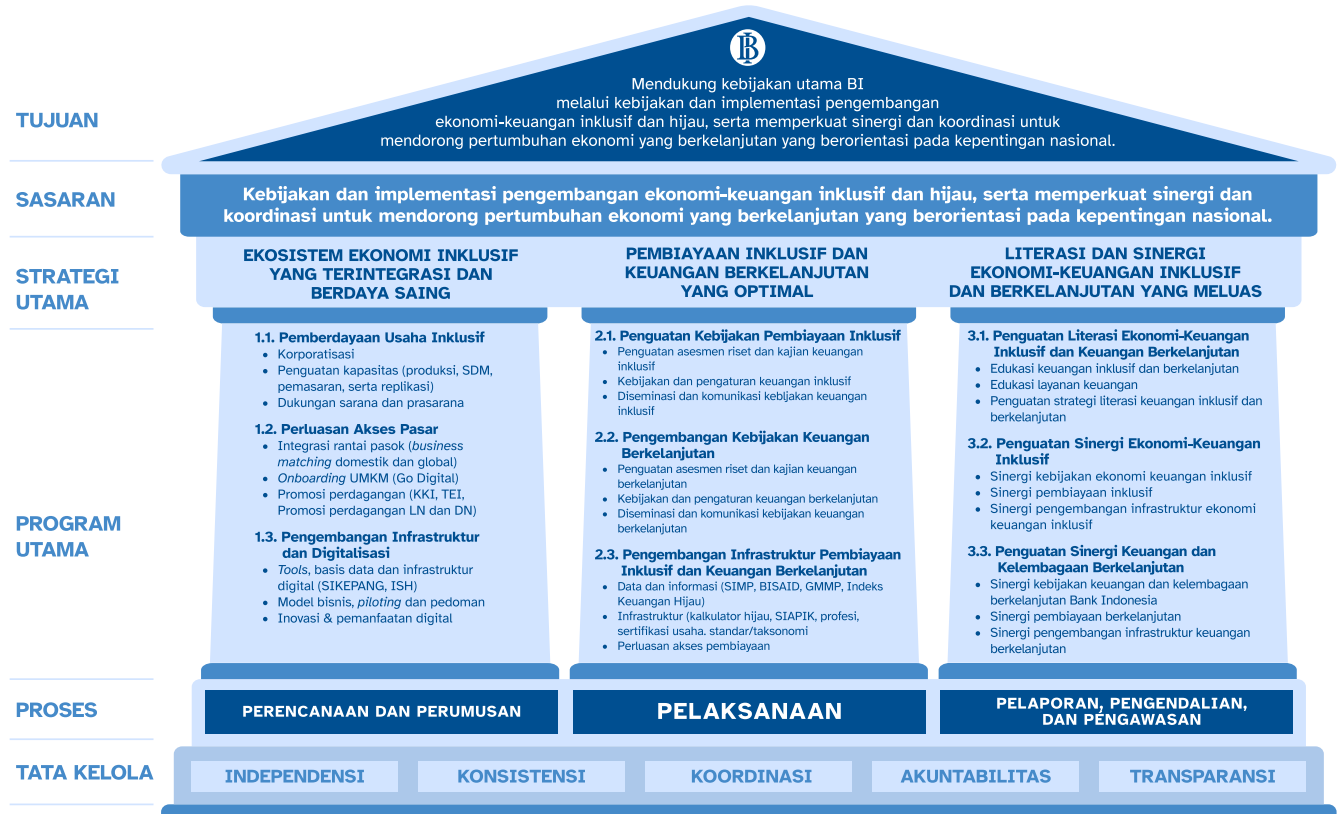
Tanpa intervensi spesifik, program berisiko mengukuhkan ketimpangan yang sudah ada, misalnya ketika laki-laki lebih banyak menguasai sektor produktif, sementara perempuan tetap terfokus di sektor subsisten atau informal.

03

Memaksimalkan Potensi Ekonomi

Pemberdayaan perempuan bukan hanya persoalan keadilan, tetapi juga strategi ekonomi yang cerdas karena dapat mendorong pertumbuhan yang lebih inklusif dan berkelanjutan.

Dengan pendekatan pengembangan ekonomi dan keuangan inklusif, upaya peningkatan inklusi keuangan diharapkan dapat secara efektif mencapai tujuan inklusi keuangan yaitu meningkatkan keberdayaan masyarakat, mendukung pengentasan kemiskinan dan pengurangan kesenjangan, dan mendukung stabilitas sistem keuangan. Tujuan tersebut dapat tercapai apabila didukung dengan program yang dirancang dengan baik dan menjawab kebutuhan dan tantangan yang berbeda antara laki-laki dan perempuan.



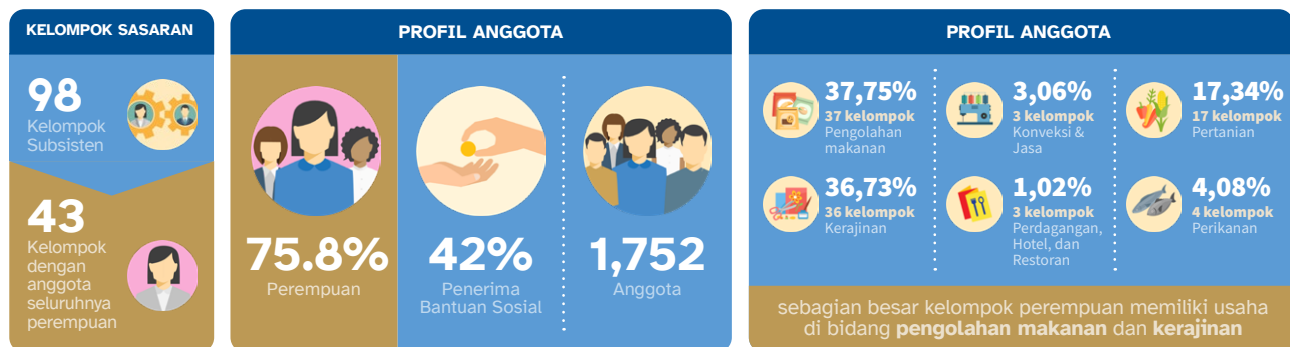
Gambar 2. *Framework* Ekonomi dan Keuangan Inklusif Bank Indonesia

Sebagai implementasi *framework* Ekonomi dan Keuangan Inklusif Bank Indonesia dan upaya mendukung Strategi Nasional Keuangan Inklusif (SNKI), Bank Indonesia melakukan program pengembangan ekonomi dan keuangan inklusif kepada kelompok subsisten yang terdiri dari usaha mikro subsisten. Pendekatan yang digunakan, yaitu (1) penguatan kapasitas usaha sebagai implementasi pilar pemberdayaan ekonomi, (2) penguatan literasi keuangan dan fasilitasi akses keuangan sebagai implementasi pilar perluasan akses dan literasi keuangan, dan (3) penguatan kelembagaan sebagai implementasi pilar harmonisasi kebijakan. Selain itu, pendekatan pengembangan ekonomi dan keuangan inklusif juga perlu diperkuat dengan pendekatan responsif gender dalam rangka mengatasi bias sektoral², serta mengantisipasi peran ganda rumah tangga dan hambatan kultural yang membatasi partisipasi anggota tertentu.

Program ini dilaksanakan sejak tahun 2021, diawali dengan pelaksanaan *pilot project* di 8 wilayah, yaitu Provinsi Kepulauan Riau, Jambi, Sumatera Selatan, Jawa Tengah, Kalimantan Barat, Sulawesi Tengah, Kota Solo, dan Kabupaten Jember. Saat ini program telah direplikasi di seluruh 46 Kantor Perwakilan Bank Indonesia Dalam Negeri. Berdasarkan data *monitoring* tahun 2024, saat ini Bank Indonesia telah melakukan pendampingan kepada

²Bias sektoral adalah kecenderungan untuk menciptakan pembagian sektor usaha berdasarkan persepsi peran gender. Perempuan cenderung diarahkan ke sektor-sektor yang dianggap 'alami' atau 'ringan', seperti kerajinan tangan, atau yang merupakan perluasan tugas domestiknya yakni pekerjaan rumah tangga, seperti kuliner. Sementara itu, laki-laki lebih banyak ditemukan di sektor yang dipersepsikan membutuhkan tenaga fisik dan kepemimpinan publik lebih besar seperti pertanian atau distribusi logistik (Kajian Menuju Model Bisnis Inklusif yang Responsif Gender: Pembelajaran dari Kelompok Subsisten di Indonesia, 2025).

98 kelompok subsisten yang terdiri dari 1.752 anggota. Adapun sebagian besar kelompok subsisten menjalankan usaha di sektor pengolahan makanan dan kerajinan. Bank Indonesia melakukan fasilitasi pemberian bantuan teknis terdiri dari pelatihan, pendampingan, edukasi termasuk pengembangan diri setiap individu anggota kelompok. Kegiatan dilakukan bersinergi dengan lembaga terkait di daerah, baik dari unsur pemerintah, lembaga keuangan, akademisi, dan komunitas.



Gambar 3. Demografi Kelompok Sasaran, 2024

Target sasaran adalah usaha mikro subsisten yang mayoritas merupakan penerima bantuan sosial, mempunyai rintisan usaha, dan kaum perempuan. Selain itu, target sasaran memenuhi kriteria antara lain (1) Masyarakat berpendapatan rendah³ (2) Mempunyai rintisan bisnis atau memiliki usaha yang hanya dapat menutupi kebutuhan sehari-hari keluarga (*self-sufficiency*). Contohnya, antara lain: masyarakat yang menerima bansos non-tunai atau bansos dalam bentuk lainnya misalnya zakat, yang memiliki rintisan usaha/usaha potensial.

Sasaran kegiatan adalah peningkatan pengetahuan dan keterampilan dalam berusaha, mengelola keuangan, menggunakan produk dan layanan keuangan, serta penguatan kerja sama agar kelompok usaha mikro subsisten memiliki penghasilan usaha, lebih mandiri dan resilien. Pembelajaran dari *pilot project* dituangkan ke dalam **pedoman umum pengembangan usaha mikro dengan pendekatan ekonomi dan keuangan inklusif** yang kini diperkaya dengan perspektif gender berdasarkan pembelajaran dari lapangan.

³ Pengertian MBR: Kelompok masyarakat 40% berpendapatan terendah berdasarkan Basis Data Terpadu yang bersumber dari hasil kegiatan Pendataan Program Perlindungan Sosial (PPLS) yang dilaksanakan oleh Badan Pusat Statistik. Kelompok ini memiliki akses terbatas atau tanpa akses sama sekali ke semua jenis layanan keuangan yang mencakup masyarakat penerima bantuan sosial, program pemberdayaan masyarakat, dan wirausaha yang memiliki keterbatasan sumber daya untuk memperluas usaha.

C. Pengarusutamaan Gender dalam Program Pengembangan Ekonomi dan Keuangan Inklusif Berbasis Kelompok Subsisten

Terkait dengan Usaha Mikro Kecil (UMK), data Kementerian UMKM tahun 2024 menunjukkan bahwa pelaku UMK di Indonesia mayoritas adalah perempuan dengan sekitar 64% UMK dikelola perempuan. Begitu juga dengan pelaku usaha mikro dan sektor informal di Indonesia yang ternyata sebagian besar adalah perempuan. Semakin kecil dan informal skala usahanya, ternyata proporsi pelaku perempuan juga semakin besar. Hal ini tercermin dalam pelaksanaan Program Pengembangan Ekonomi dan Keuangan Inklusif berbasis subsisten yang dilaksanakan oleh Bank Indonesia, di mana 75,8% peserta adalah perempuan. Kondisi ini menunjukkan bahwa kelompok sasaran program memiliki karakteristik dan kebutuhan yang spesifik sehingga desain dan implementasi program perlu mempertimbangkan tantangan serta peluang yang dihadapi oleh berbagai jenis kelompok sasaran, khususnya perempuan.

Terkait perempuan, Pemerintah telah menyediakan berbagai payung kebijakan untuk mendorong pemberdayaan ekonomi dan keuangan inklusif bagi perempuan, antara lain Strategi Nasional Keuangan Inklusif Perempuan (SNKIP), RPJMN 2025–2029, terutama Prioritas Nasional 3, 4, dan 6, serta target *Sustainable Development Goal* (SDG) 5 tentang kesetaraan gender. Atas dasar itu, program Pengembangan Ekonomi dan Keuangan Inklusif bagi kelompok subsisten, yang mayoritas anggotanya adalah perempuan, perlu dirancang responsif gender agar memahami kebutuhan dan tantangan spesifik perempuan sekaligus memastikan manfaat dan keberlanjutan program yang lebih merata.

Untuk itu, dinilai perlu untuk memperkuat rancangan dan strategi implementasi Program Pengembangan Ekonomi dan Keuangan Inklusif berbasis subsisten dengan mengintegrasikan prinsip-prinsip responsif gender. Pendekatan ini tidak hanya tentang meningkatkan partisipasi aktif perempuan, tetapi mendorong transformasi relasi yang setara antara laki-laki dan perempuan dalam menerima manfaat program.

Pendekatan responsif gender dalam program ini diterapkan melalui pendekatan analisis **APKM (Akses, Partisipasi, Kontrol, dan Manfaat)**:



Akses: Memastikan perempuan dan laki-laki memiliki kesempatan yang sama untuk memperoleh informasi, pelatihan, modal usaha, dan layanan keuangan formal dalam program dengan mempertimbangkan tantangan spesifik perempuan seperti keterbatasan mobilitas, waktu dan norma sosial.



Partisipasi: Membuka kesempatan yang setara untuk mengembangkan usaha dan kapasitas, termasuk melalui kemitraan strategis dan akses jaringan pasar, sehingga mengatasi tantangan perempuan untuk berpartisipasi ke sektor-sektor bernilai tinggi dan membuka akses ke jaringan pasar yang cenderung didominasi laki-laki.



Kontrol: Meningkatkan peran perempuan dalam pengambilan keputusan di tingkat kelompok dan rumah tangga agar hasil program benar-benar mencerminkan aspirasi seluruh anggota.



Manfaat: Memastikan hasil ekonomi dan peningkatan kapasitas keuangan dapat dirasakan secara adil oleh seluruh anggota, baik laki-laki maupun perempuan, termasuk dalam bentuk peningkatan pendapatan individu, kontribusi ke pendapatan keluarga, dan penguatan kelembagaan. Manfaat harus diukur tidak hanya secara ekonomi, tetapi juga dalam hal peningkatan kemandirian, pengakuan sosial, dan kesetaraan gender.

D. Tujuan Pedoman Program Pengembangan Ekonomi dan Keuangan Inklusif Berbasis Kelompok Subsisten

1. Sebagai pedoman bagi pengembangan kelompok subsisten untuk berkembang menjadi usaha mikro dalam rangka meningkatkan inklusi ekonomi dan keuangan yang resilien melalui pendekatan yang responsif gender dan inklusif.
2. Mempromosikan pentingnya integrasi pemberdayaan ekonomi dan keuangan inklusif yang responsif gender untuk mendukung tujuan strategi nasional kesejahteraan keuangan secara lebih efektif.

E. Target Pengguna Pedoman Program Pengembangan Ekonomi dan Keuangan Inklusif Berbasis Kelompok Subsisten

Pedoman ini dapat dimanfaatkan oleh internal Bank Indonesia maupun Kementerian, Lembaga, Pemerintah Daerah, Lembaga Keuangan, dan pihak lain yang bergerak di bidang pemberdayaan ekonomi dan keuangan masyarakat, khususnya kelompok subsisten.

II. Kerangka Kerja Program Pengembangan Ekonomi dan Keuangan Inklusif

A. Pihak yang Terlibat

Pihak yang terlibat terbagi atas 3 peran utama, yaitu:

a. Inisiator, merupakan pihak yang menginisiasi pelaksanaan program pendampingan terhadap kelompok sasaran serta pihak yang bertanggung jawab atas keseluruhan pelaksanaan program. Inisiator perlu memastikan bahwa seluruh proses dari perencanaan hingga evaluasi mengintegrasikan prinsip-prinsip responsif gender. Peran inisiator adalah:

1. Menetapkan kelompok sasaran
2. Bekerja sama dengan pendamping dalam koordinasi pelaksanaan program
3. Memfasilitasi penyusunan *goal* bersama pendamping dan kelompok sasaran serta perencanaan program
4. Memfasilitasi perluasan *network* kelompok sasaran dengan memperhatikan tantangan yang berbeda antara laki-laki dan perempuan
5. Menjalin sinergi dengan *stakeholders* terkait
6. Melakukan *monitoring* dan evaluasi program dengan menggunakan data terpilah berdasarkan jenis kelamin
7. Memastikan rancangan dan implementasi program responsif gender secara konsisten
8. Memberikan pelatihan regular (*refreshment*) kepada Pendamping, termasuk terkait wawasan gender dan inklusi sosial, yakni proses yang menjamin bahwa semua individu, tanpa memandang latar belakang, kondisi fisik, status ekonomi, etnis, atau identitas, memiliki kesempatan, hak, dan akses yang sama untuk berpartisipasi penuh dalam kehidupan bermasyarakat

b. Pendamping, merupakan pihak yang ditunjuk oleh inisiator untuk melaksanakan pendampingan kepada kelompok sasaran, termasuk dengan mempertimbangkan kebutuhan berbeda antara perempuan dan laki-laki. Peran pendamping adalah:

1. Menyusun perencanaan program
2. Melakukan survei awal dan akhir kepada kelompok sasaran dengan data terpilah berdasarkan jenis kelamin
3. Menggalang komitmen kelompok sasaran
4. Melakukan pendampingan secara rutin dan terencana
5. Melakukan *capacity building*, baik yang dilakukan oleh pendamping maupun kontributor
6. Melakukan diskusi terjadwal (*in-depth-discussion*) untuk menggali *progress* dan kondisi terkini dari kelompok sasaran
7. Memperluas *network* kelompok sasaran
8. Menggunakan prinsip-prinsip responsif gender dalam proses pendampingan secara konsisten
9. Menyusun dan menyampaikan laporan pelaksanaan program kepada inisiator



Kriteria Pendamping

1. Memiliki visi yang sama dengan inisiator.
2. Kompeten dan memiliki *track record* dalam industri serupa dengan kelompok sasaran, secara aktif melakukan pendampingan terhadap masyarakat. *Project leader* yang ditunjuk berpengalaman minimal 3 tahun.
3. Merupakan pelaku atau memiliki jaringan dalam industri yang sama dengan usaha kelompok sasaran sehingga mampu meningkatkan keterampilan kelompok sasaran dan menghubungkan dengan akses pasar yang luas atau berperan sebagai *offtaker*.
4. Mampu bersinergi dengan membangun komunikasi bersama *stakeholders* yang dapat membantu dan mengoordinasikan perkembangan program.
5. Mampu menangkap isu untuk dijadikan peluang usaha, memiliki kemampuan dalam pembuatan *grand design* program, dan melaksanakan kegiatan untuk mencapai tujuan.
6. Memiliki pemahaman tentang pendekatan yang responsif gender.



Karakteristik Pendamping yang Responsif Gender

1. Memiliki kesadaran dan kepekaan yang baik terhadap isu-isu gender.
2. Mampu melihat situasi dari perspektif gender dan mengenali tantangan berbeda yang dialami perempuan dan laki-laki.
3. Memberikan kesempatan yang sama kepada seluruh anggota kelompok, tanpa memandang jenis kelamin, status perkawinan, atau latar belakang sosial lainnya.
4. Mampu membangun kepercayaan dan menciptakan lingkungan yang mendukung bagi perempuan dan laki-laki untuk berdiskusi, menyuarakan pendapat, dan mengambil keputusan.
5. Terbuka untuk menyesuaikan pendekatan pendampingan sesuai kebutuhan spesifik kelompok sasaran.

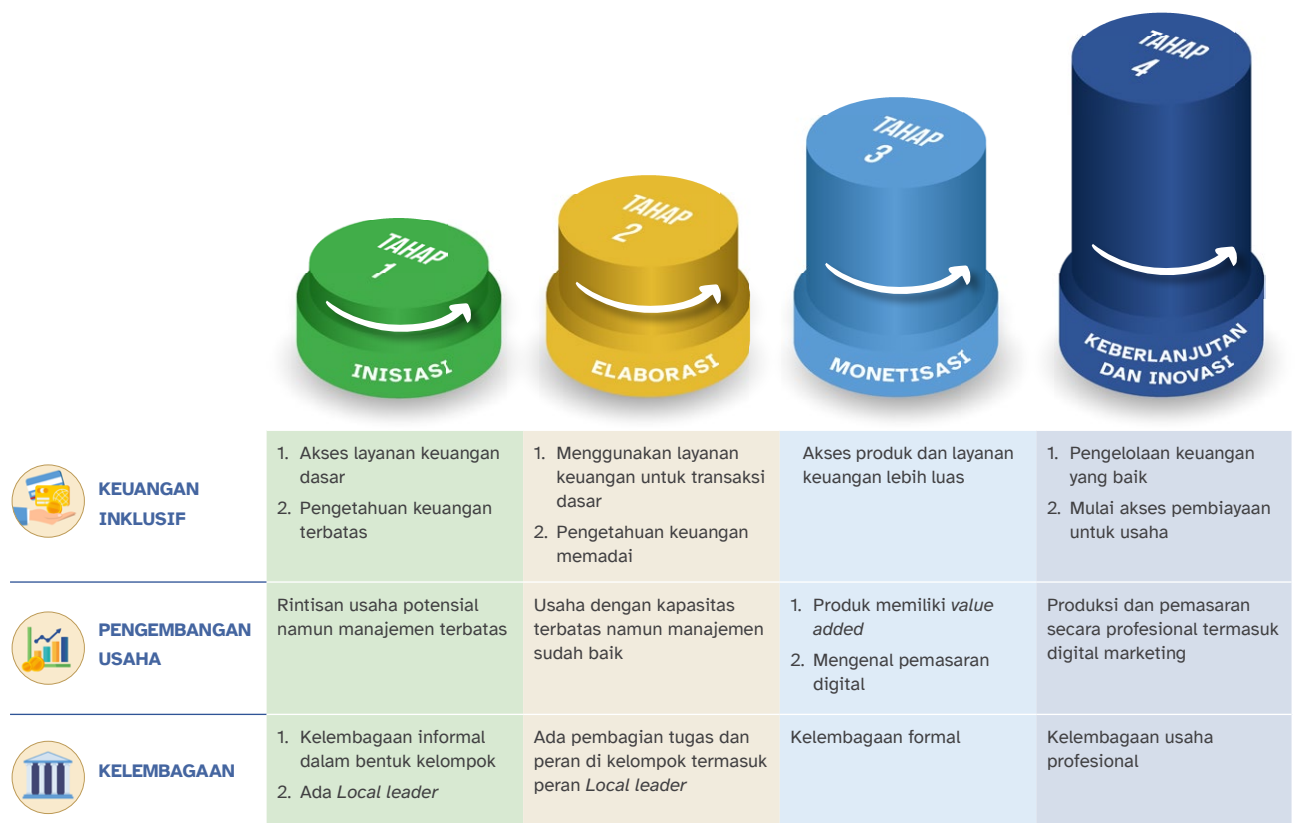
c. Kontributor, merupakan pihak atau *stakeholders* yang diajak kerja sama oleh Inisiator maupun Pendamping untuk mendukung pelaksanaan pendampingan dan pelatihan terhadap kelompok sasaran. Adapun contoh *stakeholders* yang dapat berkolaborasi serta peran dari masing-masing pihak, antara lain sebagai berikut:

1. Lembaga keuangan bank dan non-bank, termasuk penyedia jasa transaksi pembayaran, untuk mendukung edukasi serta akses terhadap produk dan layanan keuangan
2. Pemerintah daerah, untuk mendukung pelaksanaan pelatihan teknis, bantuan teknis, legalitas usaha, dan kebijakan yang mendukung pengembangan usaha serta kolaborasi program sejenis
3. Kementerian dan Lembaga, untuk kolaborasi program sejenis, bantuan teknis, dan kebijakan yang mendukung pengembangan usaha

4. Universitas, untuk mendukung pelaksanaan pelatihan teknis, penguatan model bisnis dan inovasi, serta memberikan masukan berdasarkan hasil riset terhadap penyempurnaan program
5. Praktisi usaha, untuk mendukung akses pasar dan pelatihan teknis dengan memberikan pendampingan bagi pelaku usaha, membuka akses ke rantai pasok, serta berperan sebagai model yang menginspirasi
6. *Stakeholders* lainnya seperti Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM) yang mendorong pemberdayaan ekonomi perempuan, organisasi masyarakat akar rumput, dan asosiasi pelaku usaha dapat berkontribusi dalam pendampingan, advokasi kebijakan, serta membangun jejaring. Media juga dapat berperan dalam mengampanyekan kesuksesan kelompok usaha subsisten

B. Indikator Keberhasilan Program

Program pengembangan ekonomi dan keuangan inklusif pada kelompok subsisten diarahkan untuk membentuk usaha mikro prospektif yang memiliki akses terhadap layanan keuangan formal. Pengembangan ekonomi dan keuangan inklusif pada kelompok subsisten dapat dilakukan secara bertahap (*multiyears*), sesuai kondisi kelompok sasaran. Tahapan program pengembangan kelompok subsisten dan kriteria pada masing-masing tahap meliputi:



Gambar 4. Indikator Keberhasilan

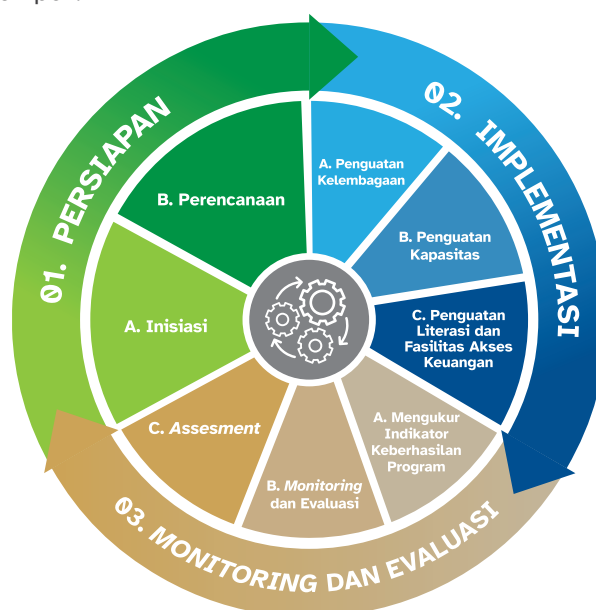
Selain indikator keuangan inklusif, pengembangan usaha, dan kelembagaan, keberhasilan program Pengembangan Ekonomi dan Keuangan Inklusif Berbasis Kelompok Subsisten juga dapat dilihat dari sisi gender untuk melihat keberhasilan program terhadap isu responsif gender dengan mempertimbangkan dimensi sosial dan budaya yang sering kali menjadi akar ketimpangan. Aspek tersebut perlu dipertimbangkan untuk menilai bagaimana program telah berdampak pada seluruh individu dan kelompok sasaran dilihat dari sisi inklusi sosial dan budaya.

Beberapa area yang dapat dilihat adalah:

- **Perubahan peran perempuan dalam kelompok dan/atau dalam pengelolaan usaha.** Perubahan dapat dilihat dari sejauh mana perempuan terlibat dalam proses pembuatan keputusan di dalam kelompok, kesempatan yang sama bagi perempuan untuk memimpin kelompok, serta keterlibatan perempuan dalam pengelolaan keuangan kelompok. Hal ini dapat dilihat antara lain dari jumlah perempuan yang menjadi *Local leader* dan pengurus.
- **Perubahan peran perempuan dalam pengelolaan keuangan rumah tangga.** Aspek ini fokus menilai perubahan relasi kuasa⁴ di rumah tangga sebagai dampak dari peningkatan pendapatan perempuan, keterlibatan perempuan dalam pengambilan keputusan keuangan keluarga, serta tingkat dukungan keluarga (terutama suami) terhadap keikutsertaan perempuan pada program pelatihan dan kegiatan kelompok. Indikator perubahan peran perempuan di sini antara lain dapat dilihat dari peningkatan pendapatan, status perkawinan dan status pekerjaan, serta keikutsertaan dalam pelatihan untuk anggota kelompok perempuan.

C. Siklus Pemberdayaan

Pelaksanaan program pengembangan ekonomi dan keuangan inklusif pada kelompok subsisten dilakukan melalui 3 (tiga) siklus/tahapan yang bersifat kontinu dari persiapan, implementasi program, hingga *monitoring* dan evaluasi. Siklus ini dirancang bukan hanya sebagai tahapan administratif, tetapi sebagai sebuah proses perubahan sosial-ekonomi yang partisipatif yang berpusat pada pemberdayaan kelompok. Program pemberdayaan pada kelompok subsisten dilakukan dalam jangka waktu tertentu dan direkomendasikan untuk dilakukan paling lama 4 (empat) tahun dengan *monitoring* dan evaluasi yang dilakukan setiap tahun. Hasil *monitoring* dan evaluasi menjadi dasar Inisiator untuk menentukan keberlanjutan pendampingan terhadap kelompok subsisten; 1) *phasing out*, 2) perpanjangan program, atau 3) penonaktifan. Rekomendasi jangka waktu ini mempertimbangkan kompleksitas perubahan perilaku dan kelembagaan, sekaligus mencegah ketergantungan kelompok terhadap pendamping program. Terkait itu, program pemberdayaan harus dilakukan dalam perspektif untuk meningkatkan kemandirian kelompok sasaran. Oleh karena itu, setiap intervensi dalam siklus ini harus secara eksplisit dirancang untuk peningkatan pengetahuan, keterampilan, dan akhirnya kemandirian kelompok.



Gambar 5. Siklus pemberdayaan

⁴Relasi kuasa adalah hubungan atau interaksi sosial yang kompleks di mana individu atau kumpulan individu memiliki kemampuan, baik secara formal maupun informal, untuk memengaruhi, mengendalikan, atau mendominasi keputusan, tindakan, dan alokasi sumber daya pihak lain.

III. Prosedur Program Pengembangan Ekonomi dan Keuangan Inklusif Berbasis Kelompok Subsisten

A. Persiapan

CRITICAL ISSUES

- a. Kelompok sasaran yang tidak memiliki *growth mindset* dan komitmen yang tinggi untuk mengikuti kegiatan bersama tidak akan dapat menghasilkan *outcome* yang optimal. Namun *growth mindset* dapat dibentuk melalui lingkungan yang mendukung antara lain melalui program ini.
- b. Kelompok subsisten lebih rentan putus asa saat menghadapi kegagalan. Peningkatan keterampilan dan kapasitas anggota kelompok yang *achievable* dan berdampak langsung pada performa bisnis/usaha akan memberikan kepuasan yang dapat meningkatkan motivasi untuk mencapai *goal* yang lebih tinggi lagi.
- c. Kelompok subsisten memiliki keterampilan dan kapasitas usaha yang bervariasi tidak hanya berdasar jenis usaha, tetapi juga dipengaruhi oleh peran ganda, akses terhadap pendidikan, dan norma gender yang membatasi ruang gerak individu, terutama perempuan. Untuk itu, diperlukan identifikasi kebutuhan program pelatihan/pendampingan dan penentuan *stakeholders* yang dapat berperan dalam memenuhi kebutuhan tersebut.
- d. Kelompok subsisten cenderung memiliki keterbatasan dalam mengakses dan mengolah informasi, serta mengintegrasikan pengetahuan yang diperoleh dari mitra atau *knowledge partner* eksternal dengan praktik internal yang dijalankan oleh kelompok. Oleh karena itu diperlukan pendampingan yang intensif untuk membantu kelompok dalam menghadapi permasalahan tersebut.
- e. Bias sektoral dapat mengeksklusi individu dengan gender tertentu untuk bergabung dalam kelompok usaha pada sektor yang bernilai tinggi yang berakibat memperluas kesenjangan gender. Oleh sebab itu perlu memastikan setiap individu memiliki peluang yang sama untuk terlibat dalam kelompok usaha yang menjadi sasaran program.



Apa Itu Bias Sektoral?

Bias sektoral adalah kecenderungan menempatkan perempuan hanya di sektor-sektor “tradisional” dalam program pemberdayaan ekonomi, sehingga menghambat mereka memperoleh peluang yang lebih luas di sektor bernilai tinggi. Sebagai contoh, perempuan dianggap hanya ‘cocok’ bekerja pada sektor pengolahan makanan, kerajinan tangan, dan tata boga, tetapi tidak cocok bekerja pada sektor teknologi, transportasi, dan konstruksi. Dampaknya perempuan tetap terjebak di sektor dengan margin keuntungan rendah dan pertumbuhan lambat sehingga pada akhirnya kesenjangan antara laki-laki dan perempuan terus bertahan.

STEP 1

Inisiasi

a. Identifikasi Awal Kelompok Sasaran

1. Inisiator melakukan identifikasi awal kelompok sasaran yang akan dikembangkan dengan mempertimbangkan karakteristik kelompok yang tergolong *growth-oriented entrepreneur*, jenis usaha/produk yang akan dikembangkan, model bisnis dan proses pembentukan kelompok, serta ketersediaan pendamping/*stakeholder* yang memadai dalam pelaksanaan program. Pertimbangan ini harus diperkaya dengan analisis awal terhadap perbedaan tantangan dan kebutuhan anggota perempuan dan laki-laki dalam kelompok, seperti representasi perempuan dalam kepemimpinan informal dan adanya bias sektoral yang mungkin membatasi partisipasi.
2. Pemilihan anggota kelompok dilakukan berdasarkan hasil asesmen terhadap kandidat kelompok sasaran dengan kriteria utama yaitu memiliki pola pikir tumbuh dan komitmen tinggi untuk mengikuti seluruh rangkaian program yang dirancang.



Kriteria Kelompok Sasaran

1. Mayoritas anggota kelompok sasaran merupakan kelompok usaha mikro subsisten.
2. Tergolong *growth-oriented entrepreneur*.
3. Memiliki ikatan pemersatu antara lain kesamaan usaha, latar belakang sosial-ekonomi, dan/atau tinggal berdekatan dalam 1 desa/kelurahan yang sama. Ikatan ini adalah modal sosial yang kuat, sepanjang tidak eksklusif sehingga menghambat inovasi.
4. Memiliki potensi usaha bersama untuk dikembangkan menjadi UMKM potensial.
5. Prioritas sektor usaha potensial dan berkontribusi pada pencapaian tujuan lembaga, dalam hal ini yang terkait dengan pengendalian inflasi, perbaikan CAD/ekspor, dan *local economic development*.
6. Memiliki potensi *Local leader*.
7. Memiliki modal sosial (a.l. keterbukaan, keguyuban, kepercayaan, gotong royong) yang tinggi, memiliki keinginan untuk bertumbuh secara ekonomi dan berkomitmen mengikuti program pembinaan.



Apa Itu *Growth-Oriented Entrepreneur*?

Growth-oriented entrepreneur atau pelaku usaha yang berorientasi pada pertumbuhan, memiliki keinginan, perspektif dan kapasitas untuk mengembangkan usahanya dan telah melakukan tindakan nyata untuk mengembangkan usaha berdasarkan perspektif dan rencana bisnisnya. Pelaku usaha atau UKM yang berorientasi pertumbuhan didefinisikan sebagai pelaku usaha yang menjalankan usahanya dengan rencana dan tujuan bisnis yang jelas, serta memiliki keinginan untuk tumbuh dan telah melakukan tindakan nyata untuk mengembangkan usahanya. (World Bank)

b. Pemetaan *Stakeholders*

1. Pengembangan ekonomi dan keuangan inklusif memerlukan keterlibatan berbagai *stakeholders* yang memiliki kewenangan, keahlian, dan kapasitas untuk berkontribusi pada kegiatan pendampingan. Pihak yang terlibat pada program ini dapat terdiri dari kementerian/lembaga, pemerintah daerah, lembaga keuangan bank/non-bank, lembaga swadaya masyarakat, lembaga pendidikan tinggi (universitas), praktisi usaha, dll. Pemetaan juga perlu memasukkan organisasi atau individu yang mendorong isu pemberdayaan ekonomi perempuan untuk memastikan pendekatan responsif gender.
2. Pada tahap awal, inisiator melakukan pemetaan pihak-pihak yang perlu terlibat (*stakeholders mapping*) baik yang melakukan pendampingan secara langsung maupun pihak lain yang berpotensi untuk menyediakan dukungan dalam proses pemberdayaan karena memiliki keterkaitan atau kesesuaian dengan karakteristik kelompok atau jenis usaha/produk yang akan dikembangkan. Pemetaan *stakeholders* dilakukan dengan melihat tinggi rendahnya dukungan dari masing-masing *stakeholders* dengan mempertimbangkan aspek kesamaan tujuan dan prioritas (*priority*) serta kewenangan (*power*) dari *stakeholders*. Pemetaan akan menghasilkan 4 kuadran yaitu: (1) *High power - high priority*; (2) *High power - low priority*; (3) *Low power - high priority*; (4) *Low power-low priority*.
3. Berdasarkan hasil pemetaan *stakeholders*, Inisator dapat menetapkan pendamping kelompok sasaran. Untuk mengoptimalkan pendampingan direkomendasikan adanya SDM pendamping yang didedikasikan pada program ini serta berlokasi dekat dengan kelompok sasaran untuk mempermudah komunikasi dan menjalin *engagement* dengan kelompok sasaran.



Manfaat Pendampingan Intensif

Hasil riset dari JPAL (2020) menemukan bahwa pemberian pendampingan yang *personalized* dan pelatihan yang intensif untuk pengusaha mikro terbukti dapat meningkatkan pendapatan rumah tangga mereka, terutama karena peningkatan praktik bisnis dan kinerja usaha. Lebih lanjut, pendampingan juga membantu pelaku usaha mikro untuk menerjemahkan ilmu yang diperoleh dari pelatihan ke dalam kegiatan atau praktik usahanya, meningkatkan kepercayaan diri serta motivasi dari para pelaku usaha.

4. Pendamping menjalin *engagement* dengan kelompok sasaran melalui pendekatan personal sehingga tercipta komunikasi yang terbuka dan timbul kepercayaan antara pendamping dan anggota kelompok. Dalam melakukan *engagement* dan pendekatan personal, Pendamping perlu mempertimbangkan metode komunikasi yang inklusif dan peka terhadap kebutuhan dan tantangan yang berbeda untuk semua anggota kelompok, baik perempuan maupun laki-laki.
5. Pendamping perlu memastikan informasi disampaikan dalam bahasa dan konteks yang mudah dipahami oleh seluruh anggota yang bisa jadi memiliki tingkat literasi yang berbeda.

c. Asesmen Kondisi Eksisting Kelompok Sasaran

Inisiator dan/atau pendamping kelompok melakukan asesmen kondisi awal kelompok sasaran (T0) melalui mekanisme survei atau wawancara kepada anggota kelompok, yang meliputi aspek:

1. **Kondisi keuangan inklusif:** mengukur literasi dan akses produk dan layanan keuangan dari penerima manfaat.
2. **Kondisi pengembangan usaha:** menggali keterampilan usaha, aspek penunjang, produk/jasa yang bisa dihasilkan untuk dipetakan sebagai *business model* kelompok. Identifikasi potensi bias sektoral dan ketimpangan perlu dilakukan dengan analisis pemetaan pembagian peran dalam rantai nilai usaha, mulai dari produksi, pengelolaan keuangan, hingga pemasaran.
3. **Kondisi kelembagaan:** melihat modal sosial masyarakat untuk menjalankan usaha bersama. Penilaian terhadap modal sosial perlu mempertimbangkan keterlibatan yang setara dari setiap anggota kelompok dan pengambilan keputusan yang partisipatif.
4. **Kondisi sosial dan budaya pendukung:** memahami dinamika sosial dan konteks lokal yang mempengaruhi pola interaksi individu, keluarga, dan kelompok usaha. Asesmen ini untuk mengetahui relasi kuasa di dalam kelompok, norma gender yang berlaku (misalnya peran ganda dan keterbatasan mobilitas perempuan), serta faktor kerentanan lain seperti usia, disabilitas, atau status ekonomi yang dapat memperdalam kesenjangan.

Pertanyaan dan panduan survei untuk aspek keuangan inklusif, pengembangan usaha, dan kelembagaan mengacu pada [Lampiran 2](#). Selanjutnya berdasarkan hasil survei atau wawancara tersebut, inisiator atau pendamping memetakan posisi eksisting kelompok sasaran pada tahapan program pengembangan kelompok subsisten dengan mengacu pada indikator keberhasilan. *Tools* untuk pemetaan posisi eksisting kelompok sasaran dapat menggunakan *form worksheet* sebagaimana [Lampiran 3](#). Masing-masing aspek dapat menempati tahapan yang berbeda.

d. Memahami Model Bisnis dan Proses Pembentukan Kelompok

Terdapat dua dimensi utama dalam pembentukan kelompok binaan: Tipe pembentukan kelompok dan model pengelolaan usaha, yang bersama-sama memengaruhi partisipasi, solidaritas, dan efektivitas kelompok.

Tipe pembentukan kelompok:

- **Organik:** Terbentuk secara alami dari kedekatan sosial seperti tempat tinggal atau pengalaman usaha bersama. Kelompok ini memiliki solidaritas tinggi, namun struktur dan perencanaannya lemah.
- **Programatik:** Dibentuk melalui intervensi eksternal seperti program pemerintah atau lembaga mitra. Lebih terstruktur dan administratif, tetapi ikatan sosial dan partisipasi anggotanya, terutama perempuan, masih terbatas.

Model usaha kelompok:

- **Kemitraan:** Bersifat vertikal dan terpusat, biasanya dikendalikan oleh pemilik usaha atau ketua kelompok. Stabil dalam produksi, namun partisipasi dan kontrol anggota, terutama perempuan, cenderung rendah.
- **Kolektif:** Bersifat horizontal dan setara, dengan keputusan dan pembagian hasil dilakukan bersama. Mendorong pemberdayaan dan solidaritas, tetapi menghadapi tantangan efisiensi dan manajemen profesional.

Variasi kombinasi pola pembentukan dan model usaha mempengaruhi karakteristik kelompok yang berbeda-beda dan memiliki kekuatan dan tantangan tersendiri terkait stabilitas pasar, inovasi internal, distribusi, dan kontrol atas manfaat ekonomi. Hal ini perlu menjadi acuan dalam membuat rencana pendampingan dan penguatan kelembagaan agar sesuai dengan karakteristik setiap jenis kelompok.

Tabel 1. Karakteristik tipe pembentukan dan model usaha kelompok, serta area intervensi

Jenis Kelompok	Karakteristik (potensi dan tantangan)	Area Intervensi
Kolektif-Organik	• Kelompok ini tumbuh alami dari relasi sosial dan memiliki solidaritas tinggi, pengambilan keputusan setara (musyawarah), dan potensi inovasi tinggi. • Tantangan utamanya adalah minimnya sistem pemasaran yang mapan, perencanaan strategis/struktur profesional yang minim, dan akses pasar yang fluktuatif.	• Pelatihan dan pendampingan penyusunan Rencana Bisnis dan Keuangan Kolektif (misalnya, membuat proyeksi <i>cash flow</i> bersama, menyusun AD/ART usaha). • Fasilitasi <i>link and match</i> dengan mitra pasar berkelanjutan (ritel modern, <i>e-commerce</i>, eksportir) dan pendampingan untuk legalitas usaha (PIRT, NIB). • Peningkatan kapasitas <i>soft skill</i> kepemimpinan partisipatif, manajemen konflik, dan kesempatan yang sama menjadi ketua kelompok. • Memastikan skema pembagian hasil tetap disepakati bersama dan transparan untuk memperkuat kontrol semua anggota atas pendapatan.

Jenis Kelompok	Karakteristik (potensi dan tantangan)	Area Intervensi
Kolektif-Programatik	- Kelompok ini terbentuk melalui program eksternal (intervensi) dan dikelola secara horizontal (musyawarah) namun belum memiliki arah strategis, relasi sosial yang lemah, dan akses pasar belum stabil. - Partisipasi perempuan ada, tetapi posisi dalam menentukan arah usaha belum kuat dan rasa memiliki lemah.	- Pendampingan intensif jangka panjang (bukan sekadar pelatihan) untuk menumbuhkan rasa memiliki (<i>ownership</i>) kolektif melalui kegiatan non-ekonomi (misalnya, pertemuan rutin yang membahas isu sosial/komunitas). - Pelatihan penyusunan visi dan misi bersama yang jelas untuk jangka panjang. - Secara khusus mengangkat isu domestik/peran ganda sebagai bagian dari perencanaan usaha, misalnya dengan mengadopsi model usaha yang fleksibel waktu. - Memperjelas dan mengimplementasikan skema pembagian hasil agar kontrol terhadap pendapatan kelompok meningkat.
Kemitraan-Organik	- Kelompok ini memiliki ikatan sosial yang cukup kuat (organik) tetapi beroperasi dalam struktur vertikal (<i>top-down</i>) dengan dominasi pemilik usaha/ketua yang berakibat pada terbatasnya partisipasi yang bermakna, terbatasnya inovasi, dan potensi melanggengkan kesenjangan gender. - Akses pasar cenderung stabil.	- Fasilitasi diskusi/mediasi antara ketua/pemilik usaha dan anggota untuk menggeser model pengambilan keputusan dari <i>top-down</i> menjadi konsultatif. - Pendampingan untuk transfer pengetahuan dan otoritas kepada anggota lain, termasuk perempuan, di luar peran teknis. - Edukasi literasi keuangan bagi seluruh anggota mengenai skema upah, pembagian hasil, dan tabungan untuk mendorong kontrol dan manfaat yang adil.
Kemitraan-Programatik	- Terbentuk melalui intervensi eksternal (program pemerintah/NGO/Bank) yang memasang kelompok dengan mitra komersial (pembeli, aggregator, koperasi yang lebih besar). - Ikatan sosial antaranggota lemah atau transaksional: partisipasi sering didorong oleh akses pasar, bukan solidaritas internal. Rasa memiliki (<i>ownership</i>) cenderung rendah. - Cenderung memperbesar ketimpangan gender: perempuan terlibat sebagai tenaga pelaksana (produksi/olah) tapi jarang memegang posisi negosiasi atau kepemilikan kontrak.	- Fasilitasi agar kontrak antara mitra dan kelompok ditandatangani atas nama kelompok (bukan individu) - Membuka kesempatan yang sama bagi laki-laki dan perempuan untuk mengambil peran kepemimpinan dalam kelompok. <i>Mentoring</i> dan <i>coaching</i> kepemimpinan untuk calon pemimpin perempuan. - Dorong skema bagi hasil (<i>profit-sharing</i>) bila memungkinkan, bukan hanya upah untuk mendorong kontrol dan manfaat yang adil.

STEP 2

Perencanaan

a. Penetapan Goal

1. Penetapan *goal* berdasarkan aspirasi, kebutuhan, isu, potensi, dan kapasitas dari kelompok sasaran. Dalam penetapan *goal*, kelompok sasaran diajak untuk memiliki *dream* khususnya yang terkait dengan keinginan untuk memperbaiki kesejahteraan ekonomi dan keuangan keluarga, sebagai motivasi pribadi dan kelompok serta menjadi dasar dalam merumuskan strategi untuk mencapainya. Pendamping perlu secara aktif mendorong partisipasi yang setara dalam menetapkan tujuan bersama, baik laki-laki maupun perempuan.
2. Penetapan *goal* pada tahun berjalan diarahkan agar kelompok sasaran dapat naik tahap pada setiap aspek pengembangan berdasarkan indikator keberhasilan. Kemajuan kelompok harus didefinisikan sebagai kemajuan bagi semua anggota, dengan indikator yang mengukur secara eksplisit keuangan inklusif, peningkatan kapasitas usaha, dan kelembagaan yang dinikmati secara adil oleh anggota kelompok.
3. Inisiator dan/atau Pendamping berperan memfasilitasi perumusan *goal* dan strategi dalam mencapai dan menggalang komitmen dari kelompok sasaran untuk mencapai *goal* tersebut. Metode fasilitasi harus dirancang agar inklusif dan partisipatif untuk memastikan semua anggota kelompok, baik perempuan maupun laki-laki, dapat menyuarakan aspirasi secara terbuka, antara lain melalui:
 - a. Metode diskusi dalam kelompok kecil untuk mengumpulkan aspirasi.
 - b. Memfasilitasi setiap anggota untuk menyampaikan pendapat, terutama anggota kelompok yang kurang aktif.

b. Gap Analysis dan Perencanaan Kegiatan Pengembangan kepada Kelompok Subsisten

1. Inisiator dan/atau Pendamping menganalisa *gap* antara kondisi saat ini berdasarkan hasil asesmen kondisi awal dengan *goal* yang ingin dicapai, antara lain melalui identifikasi *gap* pengetahuan, keterampilan, dan sarana/prasarana pada setiap aspek pengembangan. Lensa gender dan dimensi sosial-budaya juga perlu dipertimbangkan dalam menganalisa *gap* dan tantangan yang berbeda dari setiap anggota kelompok, baik perempuan maupun laki-laki. Misalnya, perempuan memiliki hambatan mobilitas dan keterbatasan waktu akibat peran ganda yang membatasi kesempatan mereka untuk mengikuti kegiatan pelatihan dan usaha kelompok.



2. Analisa *gap* tersebut dimanfaatkan untuk merancang kegiatan pendampingan yang dapat memberikan keberhasilan secara langsung dirasakan oleh kelompok sasaran dalam jangka waktu singkat (*small win*). Akumulasi atas *small win* tersebut dirancang secara bertahap dan terukur untuk mencapai *goal* yang telah ditetapkan sebelumnya.
3. Pendamping menyusun perencanaan kegiatan secara terstruktur dengan *timeline* yang jelas untuk mencapai *goal* yang telah disepakati dengan kelompok sasaran. Hal ini termasuk merancang jenis kegiatan, topik, *stakeholders*, jadwal pelatihan yang tepat, serta lokasi yang aman dan mudah diakses semua anggota kelompok. Selain itu perlu memastikan materi dan metode pengajaran menggunakan contoh dan bahasa yang mudah dipahami dan relevan dengan pengalaman hidup anggota kelompok.
4. Pendamping perlu melakukan komunikasi dan sosialisasi terhadap kelompok sasaran terkait program yang akan dikembangkan. Hal ini sangat penting untuk dilakukan agar masyarakat sasaran bisa berkomitmen dan kooperatif untuk mengikuti tahapan-tahapan yang akan dilalui selama proyek berlangsung. Pelibatan anggota keluarga dalam proses inisiasi awal dan sosialisasi juga perlu dilakukan untuk memastikan adanya dukungan dan mengurangi risiko resistensi dari anggota keluarga.

c. Pemetaan Kontribusi dan Penggalangan Komitmen *Stakeholders*

1. Pemetaan *stakeholders*, termasuk kontribusi yang dapat diberikan *stakeholders* kepada program, dan penyusunan rencana kegiatan yang telah dilakukan pada *step* sebelumnya ditindaklanjuti dengan penggalangan komitmen dari *stakeholders* terkait beserta dukungan konkrit yang dapat disediakan bagi kelompok sasaran.
2. Penggalangan komitmen dapat dilakukan melalui sosialisasi atau FGD dan jika diperlukan dapat dituangkan dalam dokumen tertentu sesuai kesepakatan para pihak.
3. Pemetaan *stakeholders* sebagai kontributor program secara umum dapat mengacu pada panduan umum sebagai berikut:
 - a. Pada aspek pengembangan usaha, perlu adanya identifikasi terhadap *stakeholders* yang kompeten atau tenaga profesional/ahli terkait bidang usaha yang akan dikembangkan. Untuk sektor yang cenderung didominasi laki-laki atau perempuan saja, dapat menghadirkan *role model* yang berbeda sebagai pembicara untuk mendobrak stereotip dan bias sektoral.
 - b. Pada aspek keuangan inklusif, melibatkan lembaga keuangan formal atau otoritas terkait.
 - c. Pada aspek kelembagaan, pada tahap awal dibutuhkan peran dari Pendamping untuk membangun *bonding* kelompok sasaran, namun dapat pula melibatkan *stakeholders* yang memiliki pengalaman serupa. *Stakeholders* yang memiliki rekam jejak dalam memfasilitasi penguatan kelembagaan yang partisipatif dan inklusif dapat mengantisipasi dan mengelola konflik yang mungkin timbul dari perubahan relasi kuasa dalam kelompok.

B. Implementasi

B.1. Penguatan Kelembagaan

CRITICAL ISSUES

- a. Kelompok subsisten cenderung memilih untuk bekerja secara individu. Dalam hal sudah terdapat kelompok, seringkali belum terdapat pengaturan peran dan tugas yang teratur. Oleh karena itu pendampingan diarahkan untuk penguatan *bonding* kelompok serta strukturalisasi kelembagaan kelompok.
- b. Kepemimpinan dan struktur kelompok memengaruhi keberlanjutan usaha dan manfaat bagi anggotanya. Variasi model usaha, seperti kolektif dan kemitraan, menghasilkan peluang berbeda dalam akses pembiayaan formal, sehingga memerlukan asesmen profil dan kesiapan kepemimpinan sejak awal pembentukan kelompok. Lihat kembali '[Tabel 1. Karakteristik tipe pembentukan dan model usaha kelompok, serta area intervensi](#)' pada halaman 23.
- c. Norma gender dan kondisi sosial membentuk pola partisipasi dan kepemimpinan. Perempuan sering dianggap kurang aktif atau kurang berkontribusi dibandingkan laki-laki karena ekspektasi domestik dan kondisi sosial yang membatasi keterlibatan mereka di sektor usaha tertentu atau kehadiran dalam kegiatan kelompok.
- d. Keterbatasan infrastruktur digital dan literasi keuangan menyebabkan upaya digitalisasi dan pemanfaatan layanan keuangan formal di kelompok belum optimal. Sebagian besar rekening pribadi masih pasif atau menggunakan rekening pasangan, sehingga kemandirian keuangan anggota, khususnya perempuan, terbatas.
- e. Transparansi keuangan kelompok menjadi tantangan. Beberapa model usaha kelompok tidak menyampaikan informasi keuangan dan distribusi pendapatan secara transparan kepada anggota.

STEP 1

Aktivasi Local Leader

- a. *Local leader* merupakan tokoh masyarakat yang dipercaya, dapat memberikan pengaruh baik, dan menjadi panutan anggota kelompok sasaran. *Local leader* menunjukkan motivasi, kapasitas, maupun *growth mindset* yang tinggi serta memiliki visi dalam pengembangan kelompok masyarakat sehingga dapat berperan sebagai *driver* pada kelompok sasaran agar kelompok sasaran dapat semakin maju dan berkembang. *Local leader* harus mewakili dan mendukung kepentingan seluruh anggota, termasuk perempuan dan kelompok marjinal, atau tidak memihak anggota kelompok tertentu. *Local leader* dapat merupakan anggota kelompok sasaran atau tokoh di luar kelompok sasaran, seperti Ketua RT/RW, tokoh agama, koperasi, atau UMKM pelopor.

- b. Meskipun pemilik usaha memang sering memiliki kapasitas besar untuk menjadi pemimpin, tetapi menyatukan peran pemilik usaha, ketua kelompok/*Local leader*, dan Pendamping berisiko menimbulkan bias dan konflik kepentingan. Oleh sebab itu, pemisahan peran disarankan untuk menjaga objektivitas dan keberlanjutan pendampingan. Pemisahan peran ini juga membuka peluang bagi lebih banyak anggota kelompok, baik laki-laki maupun perempuan, untuk menduduki posisi kepemimpinan dan pengambilan keputusan, yang pada akhirnya dapat mengurangi kesenjangan.
- c. Pada tahap awal, Inisiator dan/atau Pendamping melakukan identifikasi *Local leader* potensial untuk kelompok sasaran, kemudian dilakukan pendekatan kepada kandidat *Local leader* untuk kesediaan menjalankan perannya dalam kelompok. Proses identifikasi harus secara aktif mencari dan membuka kesempatan yang sama bagi kandidat perempuan dan laki-laki, dengan menyadari bahwa kandidat tertentu, seperti perempuan, mungkin kurang terlihat di ruang publik karena peran ganda tetapi memiliki pengaruh signifikan dalam lingkungan mereka.
- d. Selanjutnya *Local leader* dibekali dengan *capacity building* terkait tiga aspek utama pengembangan, yaitu aspek kelembagaan, pengembangan usaha, serta literasi keuangan dan fasilitasi akses keuangan, untuk dapat memperkuat kapasitas anggota kelompok di luar kegiatan pembinaan oleh Inisiator dan/atau Pendamping. *Capacity building* untuk *Local leader* perlu mencakup modul khusus tentang kepemimpinan inklusif dan pentingnya kesetaraan gender.
- e. *Local leader* dapat berperan sebagai fasilitator untuk membantu Pendamping dalam mengkomunikasikan materi kepada anggota kelompok maupun menjembatani komunikasi antara anggota kelompok dengan *stakeholders*. Seorang *Local leader* harus memastikan kebutuhan dan suara semua anggota, baik laki-laki maupun perempuan, dan para pemangku kepentingan, sehingga kebijakan dan dukungan yang diberikan inklusif.

STEP 2

Penguatan Kelompok

- a. Pembinaan dilakukan dengan pendekatan kelompok dalam rangka meningkatkan skala ekonomi dan posisi tawar (*bargaining position*). Salah satu faktor yang menentukan penguatan kelembagaan adalah kemampuan sumber daya manusia dalam kelembagaan itu sendiri. Penguatan kelompok dilakukan dengan menumbuhkan motivasi, menyamakan persepsi anggota kelompok dalam mengikuti program, meningkatkan *growth mindset*, serta menanamkan *value* lainnya. Nilai-nilai yang ditanamkan harus secara nyata mencakup prinsip kesetaraan, keadilan dan inklusi, yang menjadi dasar bagi terciptanya dinamika kelompok yang sehat dan produktif. Penguatan kelompok usaha bertujuan untuk mengembangkan potensi yang ada agar masing-masing anggota kelompok melaksanakan tanggung jawab dan peran masing-masing untuk mencapai kesejahteraan bersama, yakni kesejahteraan yang dirasakan semua anggota, terlepas dari gender atau latar belakang, dan bukan hanya akumulasi keuntungan bagi anggota kelompok tertentu.
- b. Pada tahap awal, dilakukan identifikasi potensi kelembagaan kelompok. Apabila kelompok telah terbentuk, identifikasi dilakukan untuk mengetahui efektifitas pembagian peran dan tanggung jawab. Apabila baru dibentuk, kelompok didorong untuk melakukan pembagian peran dan tanggung jawab anggota kelompok melalui pembentukan struktur organisasi dan susunan kepengurusan. Perlu memastikan representasi dan kesempatan perempuan dan laki-laki yang seimbang dalam kepengurusan dan pengambilan keputusan kelompok tanpa membatasi peran mereka dalam kepengurusan tertentu, misalnya pembatasan peran perempuan hanya sebagai sekretaris atau bendahara, sementara laki-laki sebagai ketua atau penentu strategi.

- c. Selanjutnya pengurus bersama anggota kelompok menyepakati visi, misi, dan tujuan bersama yang jelas serta menentukan kegiatan kelompok yang konkrit untuk mencapainya. Fasilitasi perumusan visi-misi harus memastikan bahwa prosesnya partisipatif sehingga tujuan yang dihasilkan mencerminkan aspirasi seluruh anggota. Manfaat keberadaan kelompok bagi kemajuan ekonomi anggotanya akan memberikan insentif bagi mereka untuk *engage* dalam kegiatan bersama. Keberadaan tempat khusus untuk kelompok dalam melakukan kegiatan kelompok seperti pertemuan rutin kelompok, pelatihan atau usaha bersama akan memberikan nilai tambah bagi penguatan kelompok. Pengaturan ritme kerja dan aturan kelompok yang fleksibel diperlukan untuk mendukung keterlibatan perempuan, serta standardisasi mekanisme pencatatan dan distribusi informasi keuangan kelompok untuk meningkatkan transparansi dan peluang pembiayaan formal. Penggunaan aplikasi keuangan sederhana, seperti SIAPIK (Sistem Informasi Aplikasi Pencatatan Informasi Keuangan), disarankan untuk pencatatan keuangan kelompok yang dapat diakses anggota.
- d. Inisiator dan/atau Pendamping berperan untuk membina dan mendampingi penyusunan struktur organisasi, pembagian peran, dan pengaturan kelompok termasuk penentuan visi, misi, dan tujuan. Struktur organisasi antara lain terdiri dari ketua, sekretaris dan bendahara, serta tim khusus seperti tim *digital marketing* yang dapat mengikutsertakan generasi muda, perempuan, dan penyandang disabilitas. Dengan melibatkan generasi muda, perempuan, dan penyandang disabilitas dalam struktur organisasi, kelompok dapat mengoptimalkan kapasitas dan kepemimpinan masa depan dari kelompok yang beragam.
- e. Jumlah anggota kelompok dapat mengacu pada ketentuan yang berlaku, a.l. ketentuan Kelompok Usaha Bersama (KUBE), ketentuan pembentukan Kelompok Tani, atau disesuaikan dengan kondisi kelompok. Pada tahap yang lebih maju, kelompok dapat didorong dan difasilitasi untuk membentuk kelembagaan formal kelompok. Transformasi menjadi kelembagaan formal (seperti koperasi atau BUMDes) adalah peluang untuk mengonsolidasikan prinsip tata kelola yang baik dan inklusif ke dalam AD/ART kelompok.

STEP 3

Pembentukan Kelembagaan Formal Kelompok

- a. Untuk lebih memperkuat kelompok, pengembangan aspek kelembagaan diarahkan untuk dilakukan pembentukan kelembagaan formal. Langkah ini merupakan bagian dari proses pemberdayaan, mengubah kelompok dari entitas sosial informal menjadi pelaku ekonomi yang diakui secara hukum, sehingga membuka akses yang lebih luas terhadap pasar, pembiayaan, dan kemitraan. Kelembagaan kelompok juga dapat dilakukan melalui penggabungan beberapa kelompok kecil yang melebur dalam satu kepengurusan. Proses konsolidasi ini perlu dikelola dengan hati-hati untuk mencegah dominasi kelompok tertentu dan memastikan representasi yang adil dari semua kelompok yang bergabung, termasuk representasi gender dalam kepengurusan baru.



Apa Itu Lembaga Formal?

Lembaga formal adalah perkumpulan yang dibentuk dengan tujuan-tujuan tertentu yang disadari dan diatur dengan ketentuan-ketentuan yang formal, seperti struktur keanggotaan, anggaran dasar, dan program kerja. Contoh: kelompok tani, Kelompok Usaha Bersama (KUBE), koperasi, dan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes).

- b. Inisiator dan/atau Pendamping berperan untuk memfasilitasi, membina dan mendampingi persiapan dan pengurusan pembentukan kelembagaan formal.

B.2. Penguatan Kapasitas untuk Pengembangan Usaha

CRITICAL ISSUES

- a. Kelompok sasaran memiliki ketergantungan terhadap Pendamping sehingga kelompok sasaran tidak mampu melanjutkan usaha secara mandiri setelah pendampingan selesai. Strategi pendampingan yang disusun harus bermuara pada kemandirian kelompok untuk dapat melihat peluang pengembangan usaha secara jangka panjang. Strategi harus dirancang untuk membangun kemandirian kelompok, dengan fokus pada penguatan *Local leader* dan sistem yang memungkinkan kelompok mengatur dirinya sendiri. Kemandirian juga berarti kelompok mampu mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang baru tanpa menunggu instruksi Pendamping.
- b. Kelompok sasaran memiliki keterbatasan dalam melakukan jejaring dan mengakses pembiayaan atau layanan keuangan formal sehingga dampak peningkatan kapasitas terbatas. Oleh sebab itu, pendampingan dilakukan juga untuk memfasilitasi kelompok sasaran untuk memperluas jaringan dalam rangka perluasan pasar dan akses keuangan. Proses perluasan jaringan juga harus memberi kesempatan yang sama, terutama terhadap perempuan yang seringkali terhambat oleh mobilitas dan ketersediaan waktu, untuk terlibat dan membangun koneksi.
- c. Metode dan format pelatihan perlu disesuaikan dengan karakteristik dan tantangan yang berbeda antar anggota kelompok. Misalnya, perempuan lebih menyukai pelatihan pada jam kerja/sekolah anak, berformat kelompok kecil, berbasis praktik, dengan fasilitator yang dekat atau sesama pelaku usaha kecil. Untuk memahami tantangan dan kebutuhan anggota yang berbeda, dapat melihat Analisa Persona di [Lampiran 6](#).
- d. Keterbatasan literasi digital anggota kelompok menghambat pemanfaatan platform *online* untuk pemasaran, pencatatan keuangan, dan akses pasar, sehingga diperlukan pembelajaran berbasis digital secara bertahap agar anggota kelompok terbiasa menggunakan teknologi.

STEP 1

Penguatan Model Bisnis Usaha

- a. Inisiator dan/atau pendamping memberikan pendampingan untuk memperkuat modal bisnis usaha rintisan kelompok yang sudah berjalan. Dalam hal kelompok belum menjalankan usaha bersama, maka Inisiator dan Pendamping dapat mengusulkan jenis usaha yang dapat dikembangkan oleh kelompok sasaran dengan mempertimbangkan antara lain potensi pasar, potensi daerah, keterampilan anggota kelompok sasaran dan ketersediaan bahan baku. Proses identifikasi dan pemilihan jenis usaha ini harus dilakukan secara hati-hati untuk menghindari bias sektoral. Sebelumnya perlu dilakukan eksplorasi partisipatif terhadap minat dan keterampilan tersembunyi setiap anggota.

- b. Ketersediaan *network* dan ekosistem pendukung usaha yang dapat diakses oleh kelompok sasaran seperti pelaku industri dalam rantai nilai produk, perguruan tinggi, lembaga keuangan dan pemerintah/regulator dapat dimanfaatkan untuk memperkuat model bisnis usaha. Pendamping harus berperan aktif menghubungkan kelompok dengan ekosistem pendukung usaha dan memastikan inklusivitas.
- c. Salah satu *tools* yang dapat digunakan untuk penguatan model bisnis usaha adalah *Business Model Canvas*.
 - a. *Business Model Canvas* (BMC) adalah satu halaman panduan visual yang membagi model bisnis menjadi 9 blok inti (*consumer segment, value propositions, channel, consumer relationships, revenue streams, key activities, key resources, key partnerships, cost structures*).
 - b. Untuk kelompok subsisten, BMC membantu kelompok dan pendamping merumuskan bagaimana usaha menghasilkan nilai nyata bagi anggota dan pelanggan, serta apa yang perlu diperkuat agar usaha bisa mandiri dan inklusif.



Gambar 6. *Business Model Canvas* untuk menjelaskan dan merencanakan model usaha kelompok subsisten

STEP 2

Capacity Building untuk Peningkatan Keterampilan Teknis/Praktek Usaha

- a. Berdasarkan rancangan kegiatan kelompok yang telah disusun bersama pada tahap perencanaan, Pendamping bekerja sama dengan *stakeholders* lainnya menyusun dan melaksanakan program *capacity building* sesuai dengan kebutuhan dan potensi usaha yang dikembangkan pada kelompok sasaran. *Capacity building* dapat dilakukan dalam bentuk pelatihan rutin untuk meningkatkan keterampilan teknis kelompok sasaran termasuk dalam penggunaan teknologi digital, yang dapat meliputi berbagai topik antara lain:

1. Membangun *mindset* wirausaha
 2. Manajemen usaha
 3. Teknis produksi dan keterampilan lain yang mendukung proses produksi
 4. Diversifikasi produk
 5. Penggunaan komputer dan sarana berbasis digital lainnya
 6. Pengembangan dan penguatan *branding* produk dan kelompok
 7. Digital *marketing* (sosial media, *e-commerce*), *conversational commerce*, dan *platform* digital lainnya
- b. *Capacity building* juga dapat dilakukan dalam bentuk fasilitasi akses pasar, akses keuangan dan akses informasi dan teknologi, serta perluasan *network* dengan berbagai pihak yang dapat mendukung perbaikan produksi, akses pasar dan akses keuangan serta penguatan *branding* produk dan *branding* kelompok. *Capacity building* dapat diarahkan pada hal yang lebih bersifat praktik langsung untuk menghasilkan *output* yang dapat langsung dimanfaatkan oleh kelompok. Pendamping perlu memastikan bahwa dalam proses ini seluruh anggota kelompok, termasuk perempuan, dilibatkan secara aktif dalam negosiasi dan pembangunan *network*, sehingga dapat membangun modal sosial dan kepercayaan diri.

STEP 3**Pengembangan *Soft Skills* untuk Pengembangan Diri (*Self-Development*) dan Penguatan Modal Sosial**

- a. Pengembangan *soft skills* bertujuan untuk meningkatkan *knowledge* dan pengembangan diri sehingga terbentuk motivasi, nilai-nilai (*value*) yang positif yang perlu dikembangkan oleh masing-masing individu anggota kelompok. Pengembangan *soft skill* merupakan katalis penting yang memungkinkan *hard skills*/kemampuan teknis dapat diterapkan. Peningkatan kepercayaan diri, kemampuan komunikasi, dan kepemimpinan secara langsung memengaruhi kemampuan negosiasi, perluasan jaringan, dan ketahanan dalam menghadapi kegagalan.
- b. Kegiatan berupa edukasi kepada kelompok sasaran dapat disesuaikan dengan kebutuhan kelompok sasaran. Apabila mayoritas anggota kelompok merupakan kaum perempuan, desain edukasi dapat disesuaikan dengan permasalahan sehari-hari yang dihadapi kaum perempuan, misalnya terkait relasi dan peran ganda perempuan dalam rumah tangga, kesehatan dan pengasuhan anak. Oleh karena itu, pendamping juga perlu memiliki kedekatan secara personal dengan anggota kelompok sehingga dapat memahami kebutuhan kelompok sasaran.
- c. Pelatihan khusus bagi keluarga atau pasangan anggota kelompok dapat dilakukan untuk membangun dukungan dari lingkungan keluarga sehingga membangun kondisi kondusif bagi keberhasilan usaha dan partisipasi anggota, khususnya perempuan. Materi dapat mencakup pelatihan tentang kesetaraan gender di rumah tangga, khususnya pembagian peran dalam rumah tangga dan kontribusi perempuan dalam ekonomi keluarga, agar tercipta pembagian peran yang lebih adil dan adanya dukungan moral bagi perempuan, antara lain untuk mengikuti pelatihan dan kegiatan kelompok.

- d. Pengembangan *soft skills* tidak selalu diajarkan dalam sesi khusus dalam pelatihan namun dapat disertakan pada pendampingan sehari-hari. *Soft skill* seperti integritas dan kepercayaan diri lebih mudah ditanamkan melalui pemodelan perilaku oleh pendamping dan melalui refleksi atas pengalaman nyata dalam mengelola usaha. Mekanisme pelaksanaan edukasi dapat dikoordinasikan bersama kontributor dan/atau *stakeholder* lainnya. Beberapa *soft skills* dan *value* lain yang dapat diajarkan kepada peserta program dalam mendukung pengembangan usaha dan penguatan modal sosial antara lain:
1. **Peningkatan integritas:** Ditekankan sebagai fondasi kepercayaan dalam kelompok, terutama dalam pengelolaan keuangan bersama.
 2. **Peningkatan kepercayaan diri, keaktifan, partisipasi, dan menyampaikan pendapat:** Khususnya bagi anggota yang selama ini cenderung tidak aktif, dengan menciptakan ruang yang aman dan mendukung untuk berpendapat.
 3. **Kemampuan *leadership* dan *decision making*:** Tidak hanya bagi ketua/calon ketua, tetapi untuk semua anggota agar mempunyai rasa memiliki terhadap usaha kelompok
 4. **Kemampuan teknik komunikasi, negosiasi, dan berjejaring:** Sebagai kunci membuka akses ke sumber daya, pasar dan kemitraan baru.
 5. **Edukasi tematik sesuai kebutuhan kelompok sasaran:** Seperti keuangan keluarga atau *parenting* yang dapat mereduksi peran ganda dan meningkatkan kapasitas sebagai individu dan pelaku usaha.

STEP 4

Pemberian Dukungan Sarana dan Prasarana untuk Mendukung Operasional Usaha Sesuai Kebutuhan

Inisiator berkoordinasi dengan Pendamping serta kelompok sasaran untuk mengidentifikasi bantuan sarana prasarana yang tepat dan memang dibutuhkan oleh kelompok sasaran untuk mendukung mengembangkan usahanya. Proses identifikasi ini harus partisipatif dan transparan, melibatkan seluruh anggota kelompok untuk memastikan bahwa bantuan yang diberikan menjawab kebutuhan kolektif dan tidak didominasi oleh suara anggota kelompok tertentu saja. Dalam pemenuhannya, Inisiator dapat bersinergi dengan *stakeholder* terkait untuk pemberian bantuan sarana dan prasarana kepada kelompok sasaran. Bantuan peralatan operasional yang diberikan dapat disesuaikan dengan rencana pengembangan usaha kelompok sasaran, contoh pemberian mesin jahit, mesin pengolahan makanan, dan peralatan membatik.

B.3. Penguatan Literasi Keuangan dan Fasilitasi Akses Keuangan

CRITICAL ISSUES

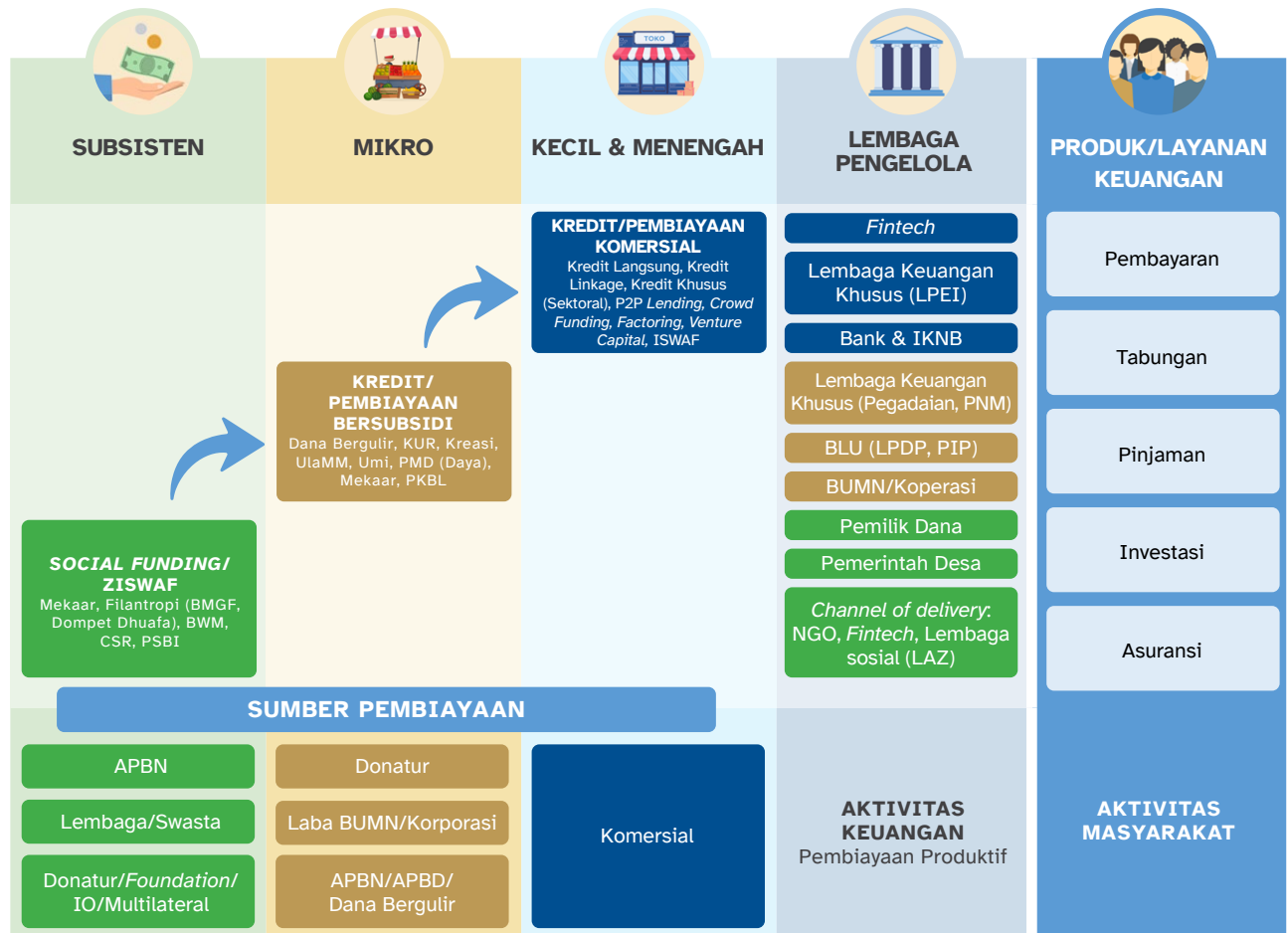
- a. Kelompok subsisten cenderung memiliki literasi keuangan yang rendah sehingga tidak memiliki cukup pengetahuan dan memanfaatkan produk dan layanan keuangan serta pemahaman tentang risiko dan cara memitigasi risiko dari produk dan layanan keuangan yang digunakan. Selain itu, pengambilan keputusan keuangan tidak dilakukan berdasarkan pengetahuan keuangan yang memadai. Oleh karena itu dibutuhkan edukasi dan pendampingan, baik terkait keuangan pribadi, rumah tangga maupun usaha.
- b. Pencatatan keuangan kelompok belum terstandarisasi, tidak transparan, dan belum ada pemisahan yang jelas antara keuangan usaha dan rumah tangga, sehingga menyulitkan penilaian keberhasilan usaha dan akses pembiayaan formal.
- c. Ketimpangan literasi digital antar anggota, khususnya perempuan, menghambat praktik digitalisasi keuangan di kelompok. Siklus keuangan yang pendek dan minim perencanaan juga menjadi kendala. Pelatihan literasi keuangan digital harus dimulai dari fungsi paling dasar, seperti cara transfer uang dan memeriksa saldo, serta perencanaan keuangan sederhana dengan menyisihkan sebagian keuntungan untuk modal kerja dan dana darurat.
- d. Terdapat kecenderungan, meskipun sebagian besar anggota telah memiliki rekening tabungan atas nama pribadi, tapi dari sisi penggunaan (*usage*) masih rendah. Oleh karena itu, program perlu mendorong pemanfaatan aktif dan kontrol mandiri atas rekening.

Penguatan literasi keuangan dan fasilitasi akses keuangan ditujukan untuk meningkatkan *awareness* dan pemahaman terhadap produk dan layanan keuangan sehingga kelompok sasaran dapat memanfaatkan produk dan layanan keuangan dalam berbagai kesempatan seperti transaksi sehari-hari, pembiayaan usaha yang mendorong ekspansi usaha dan menghasilkan tambahan pendapatan, serta menabung untuk masa depan dan melindungi diri pada saat terjadi krisis keuangan atau kebutuhan mendadak. Tujuan ini perlu dipahami sebagai sebuah proses pemberdayaan anggota kelompok untuk mengelola produk dan layanan keuangan secara mandiri.

Penguatan literasi keuangan, yang terdiri dari 3 dimensi: *knowledge*, *behavior*, *attitude*, ditingkatkan untuk membentuk kebiasaan menyusun rencana keuangan kelompok sehingga mampu membuat keputusan keuangan yang bertanggung jawab (*sound financial decision*) melalui pendampingan yang bertahap. Pendampingan dirancang untuk memberikan pengetahuan (*knowledge*), seperti memahami cara menghitung bunga; mendorong perilaku (*behavior*) seperti menabung secara rutin atau memisahkan keuangan usaha dan rumah tangga; dan pada akhirnya membentuk sikap (*attitude*) seperti keyakinan akan kemampuan mengelola uang.

Fasilitasi akses keuangan dilakukan dengan melihat kebutuhan dan karakteristik usaha mikro subsisten, misal dalam pembukaan rekening usaha, *onboarding merchant* QRIS, serta mengarahkan usaha kelompok mikro subsisten pada pembiayaan dengan skema bersubsidi atau *social financing*. Dalam proses fasilitasi seperti pembukaan rekening usaha atau QRIS, perlu untuk memastikan nama yang tercantum adalah nama kelompok atau nama perwakilan yang disepakati bersama untuk mendorong transparansi dan kepemilikan kolektif. Untuk

memperoleh hasil optimal, tahap ini direkomendasikan untuk melibatkan otoritas dan industri keuangan. Pelaku industri keuangan dapat diberikan target nyata berbasis gender, seperti jumlah pembukaan rekening baru dan QRIS atau penyaluran kredit/pembiayaan bagi anggota kelompok, baik untuk laki-laki dan perempuan.



Gambar 7. Aktivitas Keuangan

STEP 1

Capacity Building Terkait Manajemen Keuangan Pribadi, Keluarga, dan Usaha

Manajemen keuangan yang terpisah antara keuangan pribadi, keluarga, dan usaha menjadi langkah awal yang mendasar. Hal ini dapat mendukung anggota kelompok untuk mencapai tujuan keuangan pribadi, rumah tangga, dan kelompok. Dalam tahapan ini beberapa pelatihan diberikan agar usaha mikro subsisten selaku kelompok sasaran mampu:

- Memisahkan keuangan pribadi dan usaha serta mengelolanya secara konsisten.
- Melakukan perencanaan dan pencatatan keuangan.
- Menyusun laporan keuangan usaha.

Pelatihan pengelolaan keuangan keluarga mengajarkan adanya pemisahan keuangan rumah tangga dari pencatatan keuangan usaha agar peserta mampu menilai keberhasilan usaha. Pencatatan keuangan yang baik akan mempermudah anggota baik secara individu maupun kolektif kelompok memperoleh pinjaman atau pembiayaan dari lembaga keuangan formal.

STEP 2**Capacity Building Terkait Layanan Keuangan Formal**

Pelatihan atau sosialisasi mengenai produk dan layanan keuangan formal penting untuk membuka pengetahuan UMKM yang masih memiliki keterbatasan terhadap akses dan informasi produk dan layanan keuangan. Setelah UMKM memiliki literasi yang cukup, langkah selanjutnya adalah melakukan fasilitasi terhadap UMKM untuk mulai mengakses dan memanfaatkan produk dan layanan keuangan formal. Pendamping berperan sebagai fasilitator yang mempertemukan kebutuhan kelompok dengan layanan lembaga keuangan formal. Dalam tahapan ini tujuan pelatihan yang dilakukan adalah agar usaha mikro subsisten selaku kelompok sasaran mampu:

- Mengenal jenis-jenis produk dan layanan keuangan formal yang disediakan oleh lembaga keuangan, baik bank maupun non-bank, antara lain produk pembayaran, tabungan, kredit, asuransi, dan investasi.
- Memahami fitur produk dan layanan keuangan formal, termasuk produk dan layanan keuangan syariah.
- Memahami manfaat serta risiko dan cara mitigasi risiko dari setiap produk dan layanan keuangan untuk mendukung pengambilan keputusan keuangan.
- Mendapatkan fasilitasi dan pendampingan dalam memanfaatkan dan menggunakan produk dan layanan keuangan formal. Contoh fasilitasi ini dapat berupa pendampingan langsung dalam proses pembukaan rekening, pendaftaran QRIS, atau pengajuan kredit mikro untuk meningkatkan kepercayaan diri anggota kelompok.

Kegiatan edukasi dalam rangka peningkatan literasi keuangan perlu mempertimbangkan tingkat literasi, tantangan, dan kebutuhan yang berbeda dari setiap anggota kelompok. Materi dan metode pelatihan yang bersifat *customized* memungkinkan peserta dengan keterbatasan, karena harus menjalankan kegiatan tertentu, dapat terus mengikuti pelatihan. Misalnya perempuan dapat memilih materi pelatihan yang sesuai dengan bidang usahanya melalui ponsel di sela waktu melakukan pekerjaan rumah tangga. Kurikulum dan referensi modul yang dapat diterapkan pada tahap implementasi dapat mengacu pada [Lampiran 4](#).

STEP 3**Capacity Building dalam Pemanfaatan Kanal Keuangan Digital dan Kanal Digital**

Produk dan layanan keuangan semakin berkembang seiring dengan perkembangan teknologi. Oleh karena itu, literasi keuangan digital kepada kelompok sasaran ditujukan untuk meningkatkan adopsi layanan keuangan digital, antara lain uang elektronik berbasis server, pemanfaatan QRIS, *mobile/internet banking*, *P2P lending*, termasuk di dalamnya aspek perlindungan konsumen. Inisiator dan Pendamping dapat melakukan edukasi melalui media komunikasi seperti video, *flyer*, dan komik dengan memanfaatkan media sosial. Materi edukasi ini harus menggunakan bahasa yang sederhana, visual yang menarik, dan contoh-contoh kasus yang relevan dengan kehidupan sehari-hari.

Anggota kelompok subsisten umumnya juga memiliki tingkat literasi digital yang rendah, sehingga kemampuan mereka dalam memanfaatkan teknologi untuk pengelolaan keuangan dan pemanfaatan kanal digital masih terbatas. Untuk menjawab tantangan ini, pendekatan *hybrid* yang menggabungkan metode fisik/manual dan digital dapat diterapkan sebagai strategi transisi secara bertahap dan inklusif. Misalnya, dalam pencatatan keuangan berbasis digital, keterbatasan seperti kepemilikan ponsel pintar dapat diatasi dengan menerapkan pencatatan

manual terlebih dahulu, yang kemudian didigitalisasi secara berkala oleh Pendamping atau anggota yang memiliki kapasitas lebih baik. Pendekatan *hybrid* ini memiliki nilai strategis untuk mempertahankan partisipasi aktif anggota kelompok dengan literasi digital yang rendah dan menciptakan proses alih pengetahuan dari anggota yang lebih mahir digital kepada yang lain.

C. Monitoring dan Evaluasi

CRITICAL ISSUES

- Dampak dari pelatihan dan pendampingan tidak terukur sehingga tidak dapat diidentifikasi keberhasilan dari program. Oleh karena itu dibutuhkan indikator keberhasilan sesuai tahapan program pengembangan kelompok.
- Kualitas informasi yang disampaikan dalam *monitoring* seringkali tidak sesuai dengan kondisi yang sebenarnya. Diperlukan metode evaluasi yang tepat untuk dapat menilai *progress* dari program secara akurat, antara lain melalui sesi *in-depth-discussion*, *site visit*, dan survei.
- Dibutuhkan mekanisme untuk melihat apakah program yang dilaksanakan berjalan sesuai rencana (*on-track*). Oleh karena itu perlu dilakukan *monitoring* dan evaluasi secara rutin/berkala.
- Terdapat dimensi lain di luar indikator ekonomi dan keuangan yang perlu mendapatkan perhatian, yaitu dampak program pengembangan ekonomi dan keuangan inklusif berbasis kelompok subsisten terhadap perubahan kondisi sosial dan budaya yang dapat dilihat dari keterlibatan dan peran aktif perempuan dalam kelompok subsisten.

STEP 1

Mengukur Indikator Keberhasilan Program

Indikator keberhasilan yang dimonitor dalam program ini mencakup aspek pengelolaan keuangan pribadi, rumah tangga, dan usaha serta pengembangan usaha dan penguatan kelembagaan, mengacu pada Bab II B serta **Lampiran 1**. Sebagai contoh, a) keberhasilan pengelolaan keuangan dapat dilihat dari rutinitas pencatatan keuangan dan keaktifan dalam pemanfaatan produk dan layanan keuangan, khususnya digital; b) keberhasilan pengembangan usaha dapat dilihat dari peningkatan penjualan, pemanfaatan berbagai kanal untuk promosi produk, sertifikasi, kerja sama dengan mitra dalam pengembangan usaha; serta c) keberhasilan penguatan kelembagaan dapat dilihat dari adanya kelembagaan formal dan manajemen kelompok yang berjalan secara profesional.

STEP 2

Monitoring dan Evaluasi

Tujuan *monitoring* dan evaluasi adalah untuk memantau *progress*, mengidentifikasi kesempatan maupun tantangan yang muncul, serta mengevaluasi program pengembangan ekonomi dan keuangan inklusif pada

kelompok subsisten yang sedang berjalan untuk perbaikan ke depannya. *Monitoring* terhadap pelaksanaan program dilakukan secara berkala atau periodik, melalui mekanisme sebagai berikut:

a. Laporan Tahunan

Laporan yang disampaikan adalah laporan akhir tahun yang mencakup capaian indikator keberhasilan program pengembangan pada tahun berjalan dan rekomendasi pengembangan tahap berikutnya. Laporan dibuat berdasarkan hasil asesmen yang dapat dilakukan melalui survei kepada kelompok sasaran sebagaimana **Lampiran 5** atau pertemuan untuk *in-depth-discussion/interview* antara Pendamping dan kelompok sasaran untuk memantau *progress*, mengidentifikasi kesempatan, maupun tantangan yang muncul. Hasil pertemuan tersebut didokumentasikan dalam laporan pelaksanaan program untuk disampaikan kepada Inisiator. Laporan secara lengkap antara lain berisi dukungan yang diberikan, kesempatan yang muncul, kendala yang dihadapi, solusi yang diberikan, dan aspek lain yang diperlukan sesuai kebutuhan. Untuk mempermudah *monitoring*, laporan dapat disampaikan melalui media digital.

Dalam rangka melihat keberhasilan program dengan perspektif gender, laporan akan dilengkapi dengan laporan singkat mengenai peran perempuan dalam kelompok subsisten, termasuk dalam rumah tangga (**Lampiran 7**). Laporan dibuat berdasarkan hasil penilaian dampak program terhadap kondisi sosial dan budaya, terutama kaitannya dengan perempuan beserta perannya dalam rumah tangga dan kelompok sasaran. Data harus dianalisis secara terpisah jenis kelamin untuk mengevaluasi manfaat program dirasakan setara oleh perempuan maupun laki-laki.

b. Site Visit

Inisiator dapat melakukan *site visit* dan berpartisipasi dalam *in-depth-discussion/interview* dalam hal diperlukan untuk memonitor dan mengevaluasi secara langsung kepada kelompok sasaran sehingga mendapatkan *insight* lebih untuk melihat perkembangan program dan penyempurnaan program. Selama kunjungan perlu meluangkan waktu untuk berbicara secara terpisah dengan anggota yang kurang terwakili, misalnya perempuan, guna memahami perspektif dan pengalaman mereka yang mungkin tidak terungkap dalam forum kelompok.

STEP 3

Asesmen Akhir

Dalam laporan tahunan pada tahun ke-4 (empat), akan dilakukan asesmen akhir sebagai penilaian kemandirian kelompok. Asesmen akhir merupakan bagian dari laporan tahunan yang mencakup *progress* pencapaian indikator keberhasilan dimulai dari awal hingga akhir, pembinaan/pelatihan/ intervensi yang dilakukan, serta rekomendasi kepada kelompok sasaran untuk kemandirian dan keberlangsungan kelompok sasaran. Hasil asesmen akhir menjadi dasar Inisiator untuk menentukan keberlanjutan pendampingan terhadap kelompok subsisten; 1) *phasing-out* 2) perpanjangan program, atau 3) penonaktifan.

IV. Penutup

Pengembangan kemandirian kelompok subsisten perlu memperhatikan berbagai aspek penting lainnya antara lain:

- a. Proses yang bertahap serta pendampingan intensif dan kontinu.
- b. *Growth mindset* dan komitmen anggota kelompok sasaran.
- c. Penentuan *goal* yang *achievable* untuk mewujudkan *dream* yang ingin dicapai kelompok sasaran, program pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan.
- d. *Strategic linkages* dengan ekosistem pendukung usaha, seperti pelaku industri dalam rantai nilai produk, perguruan tinggi, lembaga keuangan, dan pemerintah/regulator.
- e. Penetapan indikator keberhasilan serta metode dan frekuensi *monitoring* dan evaluasi yang tepat.
- f. Pendekatan pendampingan yang *people-centered* sehingga Inisiator dan Pendamping harus melibatkan kelompok sasaran dalam proses perencanaan hingga implementasi program untuk menjaga *ownership* kelompok sasaran terhadap program yang dilaksanakan. Terkait itu, Inisiator dan Pendamping perlu memiliki kedekatan dengan kelompok sasaran sehingga mengetahui kebutuhan dan keadaan kelompok sasaran yang dapat berdampak bagi pengembangan usaha.
- g. Penerapan prinsip APKM pada setiap tahapan program dapat memastikan program mampu memahami dan mengatasi beragam tantangan serta kebutuhan spesifik anggota dari kelompok sasaran, khususnya perempuan. Pendekatan ini sekaligus memperkuat keberlanjutan program melalui terciptanya dukungan sosial yang lebih luas dari lingkungan sekitar, termasuk keluarga.

Pedoman Pengembangan Ekonomi dan Keuangan Inklusif Berbasis Kelompok Subsisten ini disusun dengan tujuan untuk dimanfaatkan sebagai rujukan dalam pelaksanaan program pengembangan ekonomi dan keuangan inklusif di daerah yang menasar pada usaha mikro subsisten agar menjadi mandiri. Pedoman ini merupakan *living document* sehingga dapat dilakukan penyempurnaan dari waktu ke waktu berdasarkan masukan dari hasil implementasi di lapangan, inovasi maupun konsep-konsep terkini, sehingga tetap relevan dan efektif dalam menjawab tantangan pemberdayaan yang selalu berkembang.

Lampiran 1

Indikator Keberhasilan





Lampiran 2

Survei Awal

PETUNJUK PENGISIAN SURVEI USAHA YANG DILAKSANAKAN PADA TAHAP INISIASI PROYEK

Survei ini terdiri dari 4 bagian yaitu sebagai berikut :

1. Profil Individu (A)
2. Pemetaan Kondisi Usaha (B)
3. Pemetaan Kondisi Kelembagaan (C)
4. Pemetaan Kondisi Keuangan (D)

Cara Pengisian Survei

1. Survei ini akan dibacakan oleh pendamping/surveyor saat *door-to-door visit*. Tidak disarankan melakukan pengisian survei bersama-sama/beberapa orang karena akan mempengaruhi objektivitas dalam pengisian survei.
2. Waktu pengisian survei untuk menggali kondisi per personal calon anggota masyarakat sasaran idealnya 30 - 45 menit.
3. Pendamping/surveyor harus menjelaskan setiap poin sehingga individu yang mengisi survei tersebut memahami pertanyaan dan jawaban yang harus diberikan.
4. Pendamping menuliskan setiap jawaban yang diberikan oleh masyarakat sasaran.
5. Apabila terdapat catatan khusus selama proses diskusi/survei/observasi kepada masyarakat sasaran, silahkan menuliskan pada halaman akhir.
6. Dapat dilakukan penyesuaian konten apabila merasa ada poin yang ingin di-*adjust*/disesuaikan dengan kebutuhan target kelompok penerima manfaat.

Nama Surveyor : _____

Tanggal Survei : _____

A. PROFIL INDIVIDU

1. Nama : _____
 2. Usia : _____
 3. Gender :
 - a. Laki-laki
 - b. Perempuan
-

4. Pekerjaan	:	a. Pegawai b. Wirausaha, jika sebagai wirausaha apa bidang usahanya? c. Pelajar/Mahasiswa d. Ibu Rumah Tangga e. Serabutan f. Tidak Bekerja g. Lainnya _____																								
5. Pendidikan terakhir	:	a. Tidak bersekolah/tidak tamat SD b. Lulus SD c. Lulus SMP d. Lulus SMA e. Lulus Perguruan Tinggi																								
6. Berapa pendapatan keluarga Anda per bulan?	:	a. Di bawah Rp500 ribu b. Rp500 ribu sampai dengan Rp1 juta c. Rp1 juta sampai dengan Rp2 juta d. Rp2 juta sampai dengan Rp5 juta e. Di atas Rp5 juta																								
7. Berapa pengeluaran keluarga Anda per bulan?	:	a. Di bawah Rp500 ribu b. Rp500 ribu sampai dengan Rp1 juta c. Rp1 juta sampai dengan Rp2 juta d. Rp2 juta sampai dengan Rp5 juta e. Di atas Rp5 juta																								
8. Bagaimana apabila Anda ingin menggunakan internet ?	:	a. Tidak menggunakan internet b. Pergi keluar desa (sebutkan berapa KM jaraknya) _____ c. Sudah tersedia dengan baik di tempat tinggal saat ini																								
9. Penggunaan tools/ perangkat digital	:	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Saat ini menggunakan?</th> <th colspan="2">Jika Ya, untuk apa?</th> </tr> <tr> <th>Ya</th> <th>Tidak</th> <th>Aktivitas sosial</th> <th>Aktivitas komersial</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="2"><i>Social media</i> (contoh: Facebook, Instagram, X (Twitter), Tiktok, dll)</td> <td></td> <td>a. Berjualan b. Berbelanja</td> </tr> <tr> <td colspan="2"><i>Instant Messaging</i> (contoh: Whatsapp, Telegram, Line, dll)</td> <td></td> <td>a. Berjualan b. Berbelanja</td> </tr> <tr> <td colspan="2"><i>Platform</i> (Gojek, Grab, apps online lainnya)</td> <td></td> <td>a. Berjualan b. Berbelanja</td> </tr> <tr> <td colspan="2"><i>Market place</i> (contoh: Tokopedia, Zalora, Bukalapak, Shopee, Blibli, Lazada, dll)</td> <td></td> <td>a. Berjualan b. Berbelanja</td> </tr> </tbody> </table>	Saat ini menggunakan?		Jika Ya, untuk apa?		Ya	Tidak	Aktivitas sosial	Aktivitas komersial	<i>Social media</i> (contoh: Facebook, Instagram, X (Twitter), Tiktok, dll)			a. Berjualan b. Berbelanja	<i>Instant Messaging</i> (contoh: Whatsapp, Telegram, Line, dll)			a. Berjualan b. Berbelanja	<i>Platform</i> (Gojek, Grab, apps online lainnya)			a. Berjualan b. Berbelanja	<i>Market place</i> (contoh: Tokopedia, Zalora, Bukalapak, Shopee, Blibli, Lazada, dll)			a. Berjualan b. Berbelanja
Saat ini menggunakan?		Jika Ya, untuk apa?																								
Ya	Tidak	Aktivitas sosial	Aktivitas komersial																							
<i>Social media</i> (contoh: Facebook, Instagram, X (Twitter), Tiktok, dll)			a. Berjualan b. Berbelanja																							
<i>Instant Messaging</i> (contoh: Whatsapp, Telegram, Line, dll)			a. Berjualan b. Berbelanja																							
<i>Platform</i> (Gojek, Grab, apps online lainnya)			a. Berjualan b. Berbelanja																							
<i>Market place</i> (contoh: Tokopedia, Zalora, Bukalapak, Shopee, Blibli, Lazada, dll)			a. Berjualan b. Berbelanja																							

-
10. Jika menemui kesulitan dalam penggunaan perangkat digital, kepada siapa biasanya meminta bantuan :
- Anggota keluarga
 - Teman/tetangga
 - Pendamping
 - Tidak perlu bantuan (dapat menggunakan perangkat digital sendiri)
 - Tidak ada yang bisa diminta membantu
-
11. Apakah Anda merupakan penerima **Bantuan Sosial**?
- Iya (sebutkan nama program Bansos, jenis dan jumlah bantuan)
 - Tidak
-
12. Manakah diantara kegiatan berikut ini yang pernah Anda lakukan dalam kurun waktu 7 hari terakhir? (dapat memilih lebih dari satu)
- Membaca majalah (baik cetak atau *online*)
 - Membaca koran (baik cetak atau *online*)
 - Mendengarkan radio
 - Menggunakan komputer
 - Mengakses internet
 - Menggunakan *email*
 - Menonton TV
 - Menggunakan ponsel
 - Bermain *game* pada tv, komputer, ponsel, atau alat elektronik lainnya
-

B. KEGIATAN EKONOMI

Pada bagian ini, pendamping dapat mengajukan pertanyaan terkait kegiatan ekonomi sesuai dengan bidang usahanya. Berikut contoh pertanyaan untuk bidang usaha industri pengolahan pangan, pertanian, dan kriya. Pertanyaan untuk bidang usaha lainnya dapat disesuaikan.

B.1 BIDANG INDUSTRI PENGOLAHAN PANGAN

-
1. Apa saja produk olahan pangan yang Anda produksi?
- -
-
2. Dari mana Anda mendapatkan bahan utama untuk membuat produk tersebut?
- Ada orang yang sudah menyediakan dan saya tinggal mengerjakan bahan tersebut
 - Membeli di pasar atau penjual bahan mentahnya secara langsung
 - Memiliki sumber bahan utama (misalnya punya lahan singkong bagi yang memproduksi tape)
 - Lainnya _____
-
3. Apakah dalam proses produksi, Anda memproduksi secara mandiri atau ada tenaga lain yang membantu proses produksi?
- Ya, saya memproduksi secara mandiri
 - Ada tenaga lain yang membantu proses produksi
Jumlahnya _____ orang
Peran _____
Saya memberikan upah _____ per hari/minggu/bulan/profit *sharing* (coret yang tidak sesuai)
-

4. Sebutkan sarana dan prasarana yang sudah ada untuk menunjang olahan pangan yang Anda produksi (contohnya: rumah produksi, *mixer*, alat peras, oven, *freezer*, dll) :
1. _____
 2. _____
 3. _____
 4. _____
 5. _____

5. Jelaskan secara singkat proses produksi yang Anda lakukan :

6.	Nama Produk	1x produksi berapa pcs	Waktu yang dibutuhkan untuk 1x produksi	Berapa kali produksi dalam 1 bulan	Masa ketahanan dari hasil olahan pangan (hari/minggu/bulan)	Harga produksi satuan (pcs/produksi/lainnya)	Harga jual satuan (pcs/produksi/lainnya)

7. Apakah produk Anda memiliki ijin PIRT? :
- a. Ya, sejak _____
 - b. Sedang proses pengajuan ijin
 - c. Tidak

8. Pasar untuk penjualan produk olahan pangan :
- a. Dijual di lingkungan desa
 - b. Dijual di luar desa
 - c. Lainnya _____

9. Cara apa yang digunakan untuk melakukan pemasaran? (contohnya warung, secara *online*, pameran) :
1. _____
 2. _____
 3. _____

10. Jika pernah, pemasaran *online* dilakukan melalui? (Instagram, Facebook, *E-commerce*, dll) :
1. _____
 2. _____
 3. _____

11. Apa kendala yang Anda alami saat memproduksi produk olahan pangan tersebut? :

12. Apa kendala yang Anda alami saat memasarkan produk olahan pangan tersebut? :

-
13. Apakah ada upaya yang Anda lakukan untuk memperhatikan aspek ramah lingkungan dalam usaha ini? (contohnya: menggunakan air dan listrik secukupnya, mengurangi penggunaan plastik) : a. Sudah, sebutkan _____
b. Belum
-
14. Apakah sebelumnya sudah pernah dilakukan pelatihan terkait pengolahan pangan? : a. Belum
b. Sudah
-
15. Jika sudah, siapakah yang menyelenggarakan pelatihan tersebut, topiknya, dan dampaknya kepada Anda? :
-

B.2 BIDANG INDUSTRI PERTANIAN

-
1. Kegiatan pertanian apa saja yang potensial di wilayah ini? (contoh: padi, jagung, kangkung, kopi, nanas dll) :
-
2. Apakah Anda mengelola lahan pertanian atau lahan untuk melakukan produksi hasil pertanian? : a. Ya, saya mengelola lahan pertanian/lahan untuk melakukan produksi hasil pertanian
b. Tidak
-
3. Kepemilikan lahan? : a. Milik swasta/orang lain
b. Milik pemerintah kabupaten/provinsi
c. Milik pemerintah desa
d. Milik pribadi
e. Milik kelompok
-
4. Luas lahan yang dikelola? : a. <200 m²
b. 200 - 700 m²
c. >700 m²
d. Lainnya _____
-
5. Apa produk pertanian yang Anda hasilkan? :
-
6. Bagaimana cara pengolahan pertanian masyarakat di tempat Anda? : a. Menggunakan alat bantu sederhana (cangkul, misalnya) dengan tenaga manusia
b. Menggunakan alat bantu modern (menggunakan mesin seperti traktor)
c. Lainnya _____
-

-
7. Sebutkan sarana dan prasarana yang sudah ada untuk mendukung usaha pertanian di desa? (contohnya: irigasi, waduk, gudang penyimpanan hasil pertanian, bibit unggul, pupuk, pestisida dll)
-
8. Berapa kali dan kapan saja masa panen hasil pertanian yang Anda kelola dalam setahun?
-
9. Berapakah jumlah hasil produk pertanian yang Anda dapatkan dalam 1 kali masa panen?
-
10. Apakah produk hasil pertanian dilanjutkan ke pengolahan produk tertentu?
- a. Tidak (Apabila menjawab tidak, pertanyaan cukup sampai disini)
b. Ya (Apabila menjawab ya, lanjutkan menjawab pertanyaan di nomor selanjutnya)
-
11. Sebutkan produk pengolahan yang dihasilkan? (misalnya, cabai menjadi sambal botol)
-
12. Cara apa yang digunakan untuk melakukan pemasaran/ penjualan? (contohnya: tengkulak, warung, secara online, koperasi)
-
13. Jika pernah, pemasaran online pernah dilakukan melalui? (Instagram, Facebook, E-Commerce, dll)
-
14. Apakah ada upaya yang Anda lakukan untuk memperhatikan aspek ramah lingkungan dalam usaha ini? Jika ada sebutkan (contohnya: menggunakan air dan listrik secukupnya, mengurangi penggunaan plastik)
- a. Sudah, sebutkan _____
b. Belum
-

-
15. Apa kendala yang Anda :
alami saat mengelola lahan
pertanian tersebut?
-
- 16.. Apa kendala yang Anda :
alami saat memasarkan
produk olahan pangan hasil
pertanian tersebut?
-
17. Apakah sebelumnya sudah : a. Belum
pernah dilakukan pelatihan b. Sudah
terkait dengan pertanian
dan pengolahan pangan
hasil pertanian?
-
18. Jika sudah, siapakah :
yang menyelenggarakan
pelatihan tersebut, topiknya,
dan dampaknya kepada
Anda?
-

B.3 BIDANG INDUSTRI KRIYA

-
1. Produk yang dihasilkan : a. Produk setengah jadi (contohnya: kain batik), sebutkan
adalah: (boleh memilih lebih dari satu) _____
b. Produk jadi (contohnya: baju batik), sebutkan

-
2. Dari mana Anda : a. Ada orang yang sudah menyediakan dan saya tinggal mengerjakan
mendapatkan bahan utama bahan tersebut
untuk membuat produk b. Membeli di pasar atau penjual bahan mentahnya secara langsung
tersebut? c. Memproduksi sendiri
-
3. Bagaimana cara pengolahan : a. Tanpa alat bantu (menggunakan tenaga manusia)/*handmade*
produk kreatif di tempat b. Menggunakan alat bantu sederhana
Anda? c. Menggunakan alat bantu modern
-
4. Sebutkan sarana dan :
prasarana yang sudah ada 1. _____
untuk menunjang olahan 2. _____
pangan yang Anda produksi 3. _____
(contohnya: rumah produksi, 4. _____
mixer, alat peras, oven, 5. _____
freezer, dll)
-
5. Jelaskan secara singkat :
proses produksi yang
Anda lakukan
-

6.	Nama Produk	1x produksi berapa pcs	Waktu yang dibutuhkan untuk 1x produksi	Berapa kali produksi dalam 1 bulan	Harga produksi satuan (pcs/ produksi/lainnya)	Harga jual satuan (pcs/produksi/ lainnya)

7. Apakah dalam proses produksi, Anda memproduksi secara mandiri atau ada tenaga lain yang membantu proses produksi?

: a. Ya saya memproduksi secara mandiri
b. Ada tenaga lain yang membantu proses produksi
Jumlahnya _____ orang
Peran _____
Saya memberikan upah _____ per hari/minggu/bulan/profit
sharing (coret yang tidak sesuai)

8. Apakah ada upaya Anda lakukan untuk memperhatikan aspek ramah lingkungan dalam usaha ini? (contohnya: menggunakan air dan listrik secukupnya, mengurangi penggunaan plastik)

: a. Sudah, sebutkan _____
b. Belum

9. Cara apa yang digunakan untuk melakukan pemasaran? (contohnya: warung, secara *online*, pameran)

: 1. _____
2. _____
3. _____

10. Jika pernah, pemasaran online dilakukan melalui? (Instagram, Facebook, *E-commerce*, dll)

: 1. _____
2. _____
3. _____

11. Apa kendala yang Anda alami saat memproduksi produk kriya?

12. Apa kendala yang Anda alami saat memasarkan produk kriya?

13. Apakah sebelumnya sudah pernah dilakukan pelatihan terkait produk kreatif?

: a. Belum
b. Sudah

14. Jika sudah, siapakah yang menyelenggarakan pelatihan tersebut, topiknya, dan dampaknya kepada Anda?

: 1. _____
2. _____
3. _____

C. PEMETAAN KONDISI KELEMBAGAAN

1.	Apakah usaha Anda dijalankan secara Individual atau Kelompok?	:	a. Usaha Individual (Jika jawabannya adalah usaha Individual, maka langsung ke pertanyaan nomor 7) b. Usaha Kelompok (Jika jawabannya adalah usaha kelompok, maka lanjutkan ke pertanyaan nomor 2)
2.	Seberapa sering Anda melakukan pertemuan dan kegiatan rutin (topik tidak terbatas) bersama anggota	:	a. Minimal 1x setiap minggu b. Minimal 1x setiap bulan c. Minimal 2x per 3 bulan d. Jarang sekali misalnya bisa per 6 bulan
3.	Apa tujuan dari pertemuan atau kegiatan rutin tersebut?	:	
4.	Sebutkan nama kelompok usaha dimana Anda terdaftar (boleh lebih dari 1)	:	Nama Lembaga _____ Peran dalam Lembaga _____
5.	Alasan Anda bergabung dalam kelompok usaha tersebut?	:	
6.	Apa manfaat yang Anda rasakan ketika bergabung dengan kelompok usaha tersebut?	:	
7.	Apa harapan Anda ketika bergabung dengan sebuah kelompok usaha?	:	

D. PEMETAAN KONDISI KEUANGAN

1. PENGELOLAAN KEUANGAN PRIBADI

1.	Apakah Anda mengatur sendiri keuangan anda?	:	a. Ya b. Tidak c. Tidak tahu d. Menolak menjawab
2.	Siapa yang bertanggung jawab untuk membuat keputusan keuangan dalam rumah tangga Anda?	:	a. Anda membuat keputusan keuangan sendiri b. Anda membuat keputusan keuangan bersama orang lain c. Orang lain d. Tidak tahu e. Menolak menjawab
3.	Di antara kegiatan berikut, manakah yang sudah anda lakukan untuk mengatur keuangan Anda? (dapat memilih lebih dari satu)	:	a. Membuat perencanaan pemasukan dan pengeluaran b. Mencatat pengeluaran c. Menyisihkan uang untuk membayar tagihan terpisah dari uang untuk pengeluaran sehari-hari d. Membuat <i>reminder</i> untuk pembayaran tagihan sehingga menghindari terlupa atau terlewat e. Menggunakan aplikasi untuk pencatatan keuangan f. Mengatur auto-debit atau pembayaran otomatis untuk membayar tagihan yang sudah rutin dan terjadwal

4. Apakah prioritas tujuan keuangan Anda saat ini? (Bisa memilih lebih dari 1 jawaban) :
 - a. Mempertahankan hidup dan memenuhi kebutuhan pokok sehari-hari
 - b. Menabung untuk membeli rumah/mobil/aset lainnya
 - c. Mempersiapkan hari tua dan memperbaiki kualitas hidup
 - d. Lainnya
5. Jika saat ini Anda ada uang /dana lebih, maka prioritas Anda akan? (Bisa memilih lebih dari 1 jawaban) :
 - a. Mempertahankan hidup dan memenuhi kebutuhan pokok sehari-hari
 - b. Menabung untuk membeli rumah/mobil/aset lainnya
 - c. Mempersiapkan hari tua dan memperbaiki kualitas hidup
 - d. Lainnya
6. Setiap mendapatkan uang (baik dari gaji/hasil usaha), apakah Anda akan menyusun anggaran belanja setiap bulannya? :
 - a. Saya tidak pernah menyusun anggaran belanja
 - b. Menyusun anggaran belanja secara besaran saja
 - c. Menyusun anggaran secara rinci
7. Dalam 12 bulan terakhir, apakah Anda pernah merasakan bahwa pendapatan Anda tidak cukup untuk menutupi biaya hidup? :
 - a. Pernah
 - b. Tidak pernah
 - c. Tidak tahu
 - d. Menolak menjawab
8. Jika (No.7) pernah, apa yang anda lakukan untuk menutupi biaya hidup?:

Pertanyaan	Ya	Tidak
1. Existing resources		
1.1 Menggunakan uang tabungan		
1.2 Mengurangi pengeluaran		
1.3 Menjual barang berharga		
2. Additional resources		
2.1 Bekerja lembur atau mencari pekerjaan tambahan		
2.2 Mengajukan permohonan bantuan sosial dari pemerintah		
2.3 Meminta bantuan dari keluarga, teman atau komunitas		
3. Access credit by using existing contacts or resources		
3.1 Meminjam dari saudara atau teman		
3.2 Meminjam dari kantor tempat Anda bekerja atau meminta pembayaran gaji di muka		
3.3 Menggadaikan barang yang dimiliki		
3.4 Meminjam dari tempat arisan		
3.5 Menarik uang dari dana pensiun		
4. Borrow from existing credit line		
4.1 Menaikkan limit pinjaman (bila Anda sebelumnya telah memiliki kredit)		
4.2 Menggunakan fitur <i>cash advance</i> dari kartu kredit		

Pertanyaan	Ya	Tidak
5. Access additional credit		
5.1 Mengajukan kredit ke lembaga keuangan (misalnya bank, CU, BPR dsb)		
5.2 Meminjam uang dari rentenir		
5.3 Mengajukan pinjaman online (P2P <i>lending</i>)		
6. Fall behind/go beyond arranged amount		
6.1 Tidak melakukan pembayaran tagihan		
7. Other responses		
7.1 Lainnya		

9. Jika saat ini, Anda dan pasangan kehilangan sumber pendapatan utama, maka Anda dapat hidup dan memenuhi kebutuhan pokok keluarga (tanpa meminjam uang) dari uang yang Anda punya selama?

a. Kurang dari seminggu
b. Antara 1 minggu-1 bulan
c. Antara 1 bulan-3 Bulan

2. PENGETAHUAN TENTANG PRODUK DAN LEMBAGA KEUANGAN

1.	Dalam 12 bulan terakhir apakah Anda secara pribadi menyimpan uang dengan salah satu cara berikut? (Tidak termasuk uang yang disimpan dalam rangka tabungan pensiun)	:	a.	Menyimpan uang <i>cash</i> di rumah atau di dompet
			b.	Menyimpan uang di tabungan atau giro
			c.	Menitipkan uang ke keluarga untuk ditabung
			d.	Menabung di arisan
			e.	Membeli obligasi atau menyimpan uang di deposito berjangka
			f.	Tidak pernah menyimpan uang dalam 12 bulan terakhir
2.	Apakah saat ini Anda memiliki rekening di lembaga keuangan (baik konvensional/syariah, tidak termasuk rekening pasangan atau anggota keluarga lain)	:	a.	Ya
			b.	Tidak.
				Alasan apabila tidak memiliki rekening di lembaga keuangan
3.	Apakah anda pernah mendengar produk atau layanan keuangan berikut? (Responden dapat menyampaikan hal yang dipahami terkait masing-masing produk)			

	Pernah Mendengar	Memiliki
Mobile Banking atau Internet Banking		
Dana Pensiun, Asuransi		
Saham, Obligasi		
Tidak tahu produk atau layanan tersebut sama sekali		

4. Apabila ada, jasa dan layanan keuangan yang Anda rutin gunakan adalah? (rutin: 1x dalam seminggu) :

5. Apakah alasan Anda menggunakan produk dan layanan keuangan? (Bisa memilih lebih dari 1 jawaban) :

- a. Sarana transaksi biasa (penarikan uang jika ada pembayaran gaji/hasil usaha)
- b. Sarana menabung dan menyimpan uang
- c. Memperoleh pinjaman/kredit usaha
- d. Mempermudah transaksi pembayaran (listrik, air, bpjs dll)
- e. Menggunakan fasilitas internet/mobile banking atau pinjaman usaha untuk mengembangkan usaha

6. Manakah di antara pernyataan berikut yang paling sesuai dengan Anda saat memilih produk keuangan dari bank atau lembaga keuangan lainnya? :

- a. Saya mempertimbangkan beberapa opsi yang ditawarkan oleh berbagai macam lembaga keuangan sebelum memilih produk
- b. Saya mempertimbangkan beberapa opsi yang ditawarkan oleh 1 lembaga keuangan sebelum memilih produk
- c. Saya tidak mempertimbangkan apapun saat memilih produk
- d. Saya berusaha mencari opsi lain namun hanya sedikit lembaga keuangan yang ada di sekeliling
- e. Tidak tahu
- f. Menolak menjawab

7. Sumber informasi mana yang menurut Anda paling mempengaruhi keputusan Anda dalam memilih produk keuangan? :

- a. Perbandingan produk spesialis misalnya dari majalah keuangan
- b. Rekomendasi dari advisor keuangan
- c. Informasi dari brosur atau leaflet atau iklan lainnya
- d. Rekomendasi dari teman atau keluarga
- e. Informasi dari staf bank
- f. Informasi lainnya
- g. Tidak mempertimbangkan informasi apapun
- h. Menolak menjawab

8. Apakah Anda pernah meminjam uang melalui Rentenir/Bank Keliling? (termasuk pasangan, atau anggota keluarga inti) :

- a. Ya
- b. Tidak

9. Apakah Anda pernah meminjam dari (Silahkan diisi ke-5 pertanyaan dibawah ini)	:	Koperasi (misal: Baitul Maal Wat Tamwil, Credit Union, Koperasi Simpan Pinjam)?	☐ Ya ☐ Tidak Jika Ya, sebutkan nama lembaga _____
		Modal Ventura (misal: Pembiayaan Ultra Mikro)	☐ Ya ☐ Tidak Jika Ya, sebutkan nama lembaga _____
		Leasing (misal: Kredit Sepeda Motor)	☐ Ya ☐ Tidak Jika Ya, sebutkan nama lembaga _____
		PT Permodalan Nasional Madani (PNM)	☐ Ya ☐ Tidak Jika Ya, sebutkan nama lembaga _____
		Pinjaman Online (contoh: Amarthia, Investree)	☐ Ya ☐ Tidak Jika Ya, sebutkan nama lembaga _____
10. Apakah Anda mengetahui dan memiliki produk keuangan terkait tabungan dan investasi? (Bisa memilih lebih dari 1 jawaban)	:	a. Tabungan, jelaskan jenis tabungannya apa (contoh: Tabungan biasa, tabungan anak sekolah, atau lainnya) _____ b. Deposito c. Reksadana d. Obligasi e. Saham f. Lainnya _____	
11. Apakah Anda mengetahui ada agen bank terdekat di sekitar wilayah Anda? (misalnya: Agen Bank BRI)	:	a. Ya, sebutkan nama Bank _____ b. Tidak	
12. Apakah Anda menggunakan layanan dari Agen Bank tersebut?	:	a. Ya, sebutkan nama Bank _____ b. Tidak	
13. Apakah Anda sudah memiliki asuransi?	:	a. Ya, sebutkan nama Lembaga Asuransi (contoh: BPJS Kesehatan, AXA, Prudential, dll) _____ b. Tidak	

3. PENGELOLAAN KEUANGAN DARI HASIL USAHA

1.	Apakah jenis usaha yang Anda miliki saat ini?	:	
2.	Darimana sumber modal dari usaha/bisnis Anda? (Bisa memilih lebih dari 1 jawaban)	:	a. Dari uang pribadi b. Patungan kelompok c. Dari usaha yang sudah berjalan sebelumnya d. Hibah dari lembaga/CSR/lainnya e. Mendapatkan pinjaman dari Lembaga Keuangan (Koperasi, Bank, dan lainnya) f. Lainnya (sebutkan) _____
3.	Apakah saat ini Anda telah disiplin memisahkan antara keuangan pribadi Anda dan keuangan usaha/bisnis?	:	a. Ya, saya selalu memisahkan/tidak mencampurkan antara keuangan pribadi dan usaha b. Tidak, saya selalu satukan antara keuangan pribadi dan usaha
4.	Apakah saat ini Anda telah melakukan pencatatan keuangan terhadap usaha/bisnis?	:	a. Ya, saya telah melakukan pencatatan/pembukuan terhadap usaha/bisnis secara manual b. Ya, saya telah melakukan pencatatan/pembukuan terhadap usaha/bisnis dengan menggunakan aplikasi c. Tidak, saya tidak pernah melakukan pencatatan/pembukuan
5.	Apakah saat ini Anda mengetahui berapa keuntungan/kerugian dari usaha/bisnis Anda?	:	a. Ya b. Tidak
6.	Jika sumber modal usaha saat ini berasal dari uang pribadi, apakah Anda ada keinginan di masa yang akan datang untuk meminjam dari lembaga keuangan?	:	a. Ada minat, jelaskan _____ b. Tidak ada minat, jelaskan _____

Lampiran 3

Worksheet Pemetaan Kondisi Kelompok Sasaran pada Tahapan Program

Guideline Pengisian

Kolom Nilai : Diisi 1 apabila memenuhi, diisi 0 apabila tidak memenuhi
 Kolom Penjelasan : Diisi hal-hal yang mampu menjelaskan pemenuhan indikator

Contoh Pengisian

TAHAP 1				TAHAP 2				TAHAP 3				TAHAP 4			
No	Indikator Keberhasilan	Nilai	Penjelasan	No	Indikator Keberhasilan	Nilai	Penjelasan	No	Indikator Keberhasilan	Nilai	Penjelasan	No	Indikator Keberhasilan	Nilai	Penjelasan
1	Minimal 50% anggota kelompok memiliki rekening tabungan di Bank dan/atau produk sistem pembayaran	1	Kelompok beranggotakan 20 orang, 15 diantaranya telah memiliki rekening tabungan di bank	1	Minimal 25% anggota kelompok memanfaatkan produk dan layanan keuangan formal (rekening tabungan dan/atau uang elektronik)	1	Kelompok beranggotakan 20 orang, 7 diantaranya telah memanfaatkan <i>mobile banking</i> untuk bertransaksi sehari-hari	1	Minimal 50% anggota kelompok memanfaatkan produk dan layanan keuangan formal (rek. tabungan dan/atau uang elektronik)	0		1	Minimal 50% anggota kelompok menggunakan fitur-fitur tabungan dan transaksi digital secara aktif	0	

FORM ASESMEN KONDISI KELOMPOK SASARAN

Aspek	TAHAP 1				TAHAP 2				TAHAP 3				TAHAP 4			
	No	Indikator Keberhasilan	Nilai	Penjelasan	No	Indikator Keberhasilan	Nilai	Penjelasan	No	Indikator Keberhasilan	Nilai	Penjelasan	No	Indikator Keberhasilan	Nilai	Penjelasan
Pengelolaan Keuangan Keluarga	1	Minimal 50% anggota kelompok memiliki rekening tabungan di Bank dan/atau produk sistem pembayaran			1	Minimal 25% anggota kelompok memanfaatkan produk dan layanan keuangan formal (rekening tabungan dan/atau uang elektronik)			1	Minimal 50% anggota kelompok memanfaatkan produk dan layanan keuangan formal (rekening tabungan dan/atau uang elektronik)			1	Minimal 50% anggota kelompok menggunakan fitur-fitur tabungan dan transaksi digital secara aktif		

Aspek	TAHAP 1			TAHAP 2			TAHAP 3			TAHAP 4		
	No	Indikator Keberhasilan	Nilai	Penjelasan	No	Indikator Keberhasilan	Nilai	Penjelasan	No	Indikator Keberhasilan	Nilai	Penjelasan
Pengelolaan Keuangan Usaha	2	Minimal 50% anggota kelompok memulai perencanaan dan pencatatan keuangan keluarga			2	Minimal 25% anggota kelompok memahami fitur produk dan layanan keuangan formal (rekening tabungan dan/atau uang elektronik)			2	Minimal 50% anggota kelompok memahami fitur produk dan layanan keuangan formal (rekening tabungan dan/atau uang elektronik)		
	3	Minimal 50% anggota kelompok mengenal manfaat dan risiko dari produk dan layanan keuangan formal			3	Minimal 25% anggota kelompok rutin merencanakan dan mencatat keuangan keluarga			3	Minimal 50% anggota kelompok mengenal produk dan layanan jasa keuangan untuk investasi, seperti deposito		
	4	Minimal 50% anggota kelompok memisahkan keuangan keluarga dan usaha			4	Memahami dengan baik konsep pengelolaan keuangan usaha kelompok			4	Telah membuat laporan keuangan lengkap : <i>cashflow</i> , L/R, dan neraca		
	5	Minimal 50% anggota kelompok mulai melakukan pencatatan keuangan (masuk dan keluar) di buku kas			5	Melakukan pencatatan keuangan usaha kelompok di buku kas secara rutin (<i>cashflow</i>)			5	Kelompok sasaran mulai mengakses pembiayaan (bank dan/atau lembaga non-bank) untuk pengembangan usaha sesuai kebutuhan		
	6	Minimal 50% anggota kelompok mengenal produk dan layanan dari lembaga keuangan formal yang menunjang usaha			6	Mengetahui manfaat dan risiko beberapa produk dan layanan lembaga keuangan formal untuk usaha kelompok						

Aspek	TAHAP 1				TAHAP 2				TAHAP 3				TAHAP 4			
	No	Indikator Keberhasilan	Nilai	Penjelasan	No	Indikator Keberhasilan	Nilai	Penjelasan	No	Indikator Keberhasilan	Nilai	Penjelasan	No	Indikator Keberhasilan	Nilai	Penjelasan
Pengembangan Usaha	7	Usaha sudah mulai dijalankan dengan kapasitas terbatas			7	Telah tersedia model bisnis usaha kelompok			7	Membangun <i>brand</i> terhadap usaha dan memahami pemanfaatan media sosial untuk mempromosikan produk			6	Usaha telah memiliki <i>brand</i> dan menggunakan media promosi digital		
	8	Memahami pentingnya perencanaan usaha			8	Telah dilaksanakan proses produksi usaha kelompok			8	Kapasitas produksi meningkat min. 10% dari tahun sebelumnya			7	Penjualan meningkat min. 10% dari tahun sebelumnya dan telah terdapat keuntungan/laba dari usaha kelompok yang disisihkan untuk pengembangan usaha		
					9	Telah diperoleh pendapatan (penjualan) dari usaha kelompok yang dijalankan			9	Telah terdapat keuntungan/laba dari usaha kelompok			8	Kelompok usaha sudah mengenal sertifikasi produk, kurasi produk, termasuk produksi ramah lingkungan		
									10	Mampu mengidentifikasi mitra yang dapat berkolaborasi dalam pengembangan usaha			9	Mampu merealisasikan kerjasama dengan mitra dalam pengembangan usaha		
Penguatan Kelembagaan	9	Terdapat kelompok kecil yang didorong untuk membentuk kelembagaan informal guna menjalankan usaha bersama			10	Telah terbentuk kelompok informal dan mengenal lembaga formal untuk usaha yang akan dibentuk			11	Terbentuknya kelembagaan formal kelompok usaha			10	Kelembagaan formal sudah berjalan secara profesional yang dapat menangkap dan mengembangkan peluang bisnis		
	10	Mulai teridentifikasi potensial <i>Local leader(s)</i>			11	Sudah terdapat peran local leader(s) serta pembagian peran dan tanggung jawab antar anggota kelompok dalam bentuk struktur organisasi							11	Kelompok usaha mampu menjadi percontohan/referensi dalam pembentukan kelompok subsisten baru		

Aspek	TAHAP 1				TAHAP 2				TAHAP 3				TAHAP 4			
	No	Indikator Keberhasilan	Nilai	Penjelasan	No	Indikator Keberhasilan	Nilai	Penjelasan	No	Indikator Keberhasilan	Nilai	Penjelasan	No	Indikator Keberhasilan	Nilai	Penjelasan
Pemenuhan Indikator Tahapan*			0,0%				0,0%				0,0%				0,0%	

*Pemenuhan Indikator Tahapan = Total Nilai / Jumlah Indikator Keberhasilan di Setiap Tahap

Lampiran 4

Kurikulum dan Referensi Modul

No	Tahapan	Aspek	Nama Pelatihan/Pendampingan	Nomor Indikator
1	Persiapan		<i>Design Thinking</i>	
			<i>Stakeholders Mapping</i>	
			<i>Project Management</i>	
2	Tahap 1	Keuangan Keluarga	Fasilitasi Pembukaan Rekening di Lembaga Keuangan Formal	1
			Pengenalan Pengelolaan Keuangan Pribadi dan Keluarga	2
			Pengenalan Produk dan Layanan Bank	3
			Pengenalan Lembaga Keuangan Non-Bank	3
		Keuangan Usaha	Pengenalan Pengelolaan Keuangan Usaha	4, 5
		Pengembangan Usaha	Mengasah Pola Pikir Masyarakat dalam Berwirausaha	8
		Penguatan Kelembagaan	Pengenalan Kelembagaan untuk Penguatan Usaha	9, 10
3	Tahap 2	Keuangan Keluarga	Disiplin Menabung dan Bijak Berhutang	1, 2
			Keuangan Sehat untuk Masa Depan Sejahtera	3
		Keuangan Usaha	Laporan Keuangan Arus Kas untuk Usaha Kelompok	4, 5
			Penyusunan Laporan Laba/Rugi	4, 5
		Pengembangan Usaha	<i>Business Model Canvas</i>	7
			Penyusunan SOP Sederhana untuk Usaha	8
		Penguatan Kelembagaan	Penguatan Modal Sosial dan <i>Local Leaders</i> untuk Keberlanjutan Kelompok	11
4	Tahap 3	Keuangan Keluarga	Pendampingan dalam manajemen keuangan keluarga dan pemanfaatan layanan keuangan formal	1, 2, 3
		Keuangan Usaha	Pendampingan dalam pencatatan keuangan usaha dan pemanfaatan layanan keuangan formal	4, 5
			Fasilitasi Pembukaan <i>Merchant QRIS</i>	6
		Pengembangan Usaha	Pelatihan Community and Product Branding	7
			<i>Product Development, Innovation, dan Marketing</i>	7, 10
		Penguatan Kelembagaan	Fasilitasi pembentukan kelembagaan formal kelompok usaha	11

No	Tahapan	Aspek	Nama Pelatihan/Pendampingan	Nomor Indikator
5	Tahap 4	Keuangan Keluarga	Pendampingan dalam manajemen keuangan keluarga dan pemanfaatan layanan keuangan formal	1, 2
			Pengenalan Produk Investasi	3
		Keuangan Usaha	Pendampingan dalam pencatatan keuangan usaha dan pemanfaatan layanan keuangan formal	4
			Fasilitasi <i>Business Matching</i> Pembiayaan dengan Lembaga Keuangan	5
		Pengembangan Usaha	Pengenalan Pemasaran Online: Optimasi Google Maps	7
			Pengenalan Pemasaran Online: Optimasi Penggunaan Shopee	7
			Pengenalan sertifikasi dan kurasi produk, serta proses produksi ramah lingkungan	9
		Penguatan Kelembagaan	Pendampingan organisasi untuk memperluas usaha dan menjadi percontohan	11
6	Lain-lain		Pengelolaan Konflik dalam Rumah Tangga	

Referensi modul pelatihan di antaranya dapat diakses pada tautan berikut:

<https://drive.google.com/drive/u/1/folders/1Oxr5OQLo5BJRKP5kuBvPZF3zSRbhiPT3>

Departemen Ekonomi dan Keuangan Inklusif dan Hijau telah mengembangkan Modul DFS (*Digital Financial Services*) sederhana yang dapat dijadikan referensi sebagai 'menu terbuka' yang dapat diakses peserta sesuai kebutuhan dan kesediaan mereka. Modul DFS dapat diakses pada tautan berikut: https://www.bi.go.id/id/edukasi/Pages/Buku-Panduan-Modul-Edukasi-Kuangan-Digital-Tingkat-Dasar-Untuk-Pengajar.aspx?utm_source=qr&utm_medium=referral&utm_campaign=Aksi-Klik-dan-Gerakan-Aku-Bisa-Sejahtera

Pelatihan tidak dibatasi sebagaimana tabel referensi kurikulum di atas, namun dapat disesuaikan dengan kebutuhan kelompok sasaran.

Lampiran 5

Survey Akhir

KUESIONER DATA INDIVIDU ANGGOTA KELOMPOK SUBSISTEN BANK INDONESIA

Kantor Perwakilan Bank Indonesia : _____

Tanggal Pengisian : _____

Pernyataan

1. Kuesioner ini bertujuan mengumpulkan data anggota kelompok subsisten.
2. Informasi yang Anda berikan akan digunakan untuk perbaikan dan pengembangan program.
3. Semua data yang disampaikan merupakan milik Bank Indonesia dan hanya akan digunakan untuk kepentingan program.

Cara pengisian kuesioner

1. Bacalah setiap pertanyaan dengan cermat dan berikan jawaban yang jujur.
2. Pilihlah jawaban yang paling sesuai dengan kondisi atau pendapat Anda.
3. Jika Anda merasa pertanyaan kurang jelas, Anda dapat bertanya kepada IPD (*Implementing Partner Daerah*)/pendamping kelompok.
4. Gunakan pena/pulpen untuk mengisi kuesioner.
5. Pastikan untuk mengisi semua pertanyaan dengan lengkap.
6. Setelah selesai mengisi, pastikan untuk mengecek kembali jawaban Anda sebelum menyerahkannya.
7. Terima kasih atas waktu dan partisipasi Anda dalam menjawab kuesioner ini.

I. Profil Individu

No	Pertanyaan	Jawaban	Panduan
1.	Nama Kelompok		
2.	Nama Anggota		Diisi lengkap sesuai KTP
3.	Usia	a. _____ tahun	Usia bukan tahun kelahiran
4.	Jenis Kelamin	a. Laki-laki b. Perempuan	
5.	Pekerjaan	a. Wirausaha Perintis b. Pelajar/Mahasiswa c. Ibu Rumah Tangga d. Pekerja Serabutan e. Tidak Bekerja f. Lainnya _____	

No	Pertanyaan	Jawaban	Panduan
6.	Pendidikan terakhir	a. Tidak Lulus Sekolah Dasar b. SD c. SMP d. SMA e. Sarjana _____ (S1/S2/S3)	
7.	Rata-rata pendapatan ⁵ keluarga (suami dan istri) per bulan	a. < Rp1jt b. Rp1-2jt c. Rp2-3jt d. Rp3-4jt e. Rp4-5jt f. >Rp5jt Penghasilan pasangan _____ Penghasilan individu _____ Penghasilan usaha individu _____	a. Suami memiliki pekerjaan tetap sebagai petugas kebersihan dengan gaji per bulan yaitu Rp2.000.000,- b. Pendapatan istri dari usaha kelompok subsisten yaitu Rp500.000,- c. Pendapatan istri dari usaha jamu keliling sebesar Rp500.000,- d. Maka rata-rata pendapatan keluarga yaitu (d) Rp3-4jt
8.	Rata-rata penghasilan ⁶ (omset) dari usaha individu per bulan	Rp _____	Usaha individu adalah usaha yang dimiliki di luar usaha kelompok subsisten, jika tidak ada maka Rp.0,- Contoh: Usaha jamu keliling memiliki rata-rata omset per bulan sebesar Rp500.000,- maka diisi Rp500.000,-
9.	% Peningkatan rata-rata omset usaha individu per bulan dibanding tahun sebelumnya	Tahun berjalan: Rp _____ Tahun sebelumnya: Rp _____ _____ % (diisi oleh pendamping)	Rata-rata omset per bulan dari usaha jamu keliling tahun 2023 yaitu Rp2.000.000,-. Rata-rata omset per bulan tahun 2024 Rp2.500.000,- Maka % peningkatan rata-rata omset usaha per bulan yaitu: $(Rp2.500.000 - Rp2.000.000) / Rp2.000.000 \times 100\% = 25\%$
10.	Rata-rata pengeluaran ⁷ per bulan (1 keluarga)	a. < Rp1jt b. Rp1-2jt c. Rp2-3jt d. Rp3-4jt e. Rp4-5jt f. > Rp5jt	Pengeluaran keluarga per bulan seperti uang belanja dapur, listrik, air, uang sekolah, uang transportasi, dll
11.	Apakah Anda menggunakan internet?	a. Ya b. Tidak	Internet = kuota
12.	Apakah Anda menggunakan <i>smartphone</i> ?	a. Ya b. Tidak	<i>Smartphone</i> bisa milik sendiri ataupun milik keluarga sepanjang pernah menggunakan
13.	Apakah Anda merupakan penerima Bantuan Sosial (Bansos)?	a. Tidak menerima bansos b. Ya menerima bansos: 1. PKH (Program Keluarga Harapan) 2. BPNT (Bantuan Pangan Non Tunai) 3. Bansos Lainnya, sebutkan _____	Bansos dapat berupa program atau bansos lainnya seperti Bantuan Langsung Tunai atau Bantuan Sembako (beras, minyak, mie, dll)

⁵ Pendapatan adalah jumlah uang yang didapatkan dari pekerjaan, usaha, hasil sewa, dan lainnya.

⁶ Penghasilan adalah jumlah uang yang didapatkan dari usaha individu.

⁷ Pengeluaran adalah jumlah uang yang dikeluarkan untuk kebutuhan rumah tangga.

II. Aspek Keuangan Inklusif

No	Pertanyaan	Jawaban	Indikator	Keterangan
1	Apakah Anda telah memiliki produk keuangan dari lembaga keuangan formal?	Ya/Tidak	1.1	Produk keuangan harus dimiliki atas nama sendiri seperti rekening tabungan atau ATM atas nama sendiri
	Jika Ya, sebutkan produknya: (jawaban dapat lebih dari 1)	a. Tabungan/Deposito/Giro Bank b. Uang Elektronik berbasis Server (Gopay, Shopeepay, OVO, DANA) c. Simpanan di Lembaga Keuangan Mikro (BPR, Bank Desa, BMT, dll) d. Simpanan di Koperasi e. Lain-lain _____		- BMT: Baitul Maal Wa Tamwil (sejenis koperasi syariah) - Koperasi yang dimaksud merupakan koperasi berbadan hukum, memiliki kantor, dan anggota kelompok menjadi anggota dari koperasi tersebut
2.	Apakah Anda sudah melakukan perencanaan keuangan?	Sudah/Belum	1.2	Perencanaan keuangan mencakup tujuan keuangan jangka pendek seperti uang tahunan sekolah anak, mudik ke kampung halaman, membuka warung, dll
3.	Apakah Anda mengetahui manfaat dan risiko dari produk keuangan seperti tabungan/ATM Debit/ Uang elektronik?	Sudah/Belum	1.3	- Manfaat produk keuangan seperti rasa aman, kemudahan transaksi, pencatatan rapi. - Risiko seperti biaya administrasi, keamanan digital apabila pengetahuan masih terbatas
4.	Apakah Anda telah memisahkan keuangan untuk keluarga dan usaha?	Sudah/Belum	1.4	Dari penghasilan di nomor I.7 berapa bagian yang digunakan untuk usaha individu misalnya menambah isi warung dan membeli bahan baku untuk usaha jamu keliling, serta berapa bagian penghasilan yang digunakan untuk belanja dapur, uang sekolah, dll
5.	Apakah Anda telah melakukan pencatatan keuangan usaha individu di buku kas?	Sudah/Belum	1.5	Telah melakukan pencatatan penerimaan dan pengeluaran usaha individu. Misalnya hasil penjualan jamu keliling Rp200.000,- dan pengeluaran belanja bahan (kunyit, beras kencur, dll) sebesar Rp100.000,-
	Jika sudah, laporan keuangan berupa: (jawaban dapat lebih dari satu)	a. Catatan pengeluaran/ pemasukan uang b. Laba/rugi c. Neraca d. Menggunakan aplikasi SIAPIK		

No	Pertanyaan	Jawaban	Indikator	Keterangan			
6.	Apakah Anda telah mengenal produk dan layanan keuangan formal seperti QRIS atau kredit?	Sudah/Belum	1.6				
7.	Apakah Anda telah menggunakan produk dan layanan keuangan antara lain tabungan/ATM debit/uang elektronik?	Sudah/Belum	2.1				
8.	Apakah Anda mengetahui tabungan dan uang elektronik bisa digunakan untuk transfer/ pembayaran?	Sudah/Belum	2.2				
9.	Apakah Anda telah mencatat keuangan keluarga secara rutin (minimal 1 kali sebulan)?	Sudah/Belum	2.3				
10.	Apakah Anda secara aktif menggunakan fitur-fitur dari suatu produk keuangan (antara lain tabungan, uang elektronik, QRIS)? <i>Keterangan: Aktif = minimal sebulan dua kali</i>	Ya/Tidak	4.1				
11.	Apakah Anda mengetahui dan/atau menggunakan produk dan layanan jasa keuangan/investasi berikut?		4.3	Semua pertanyaan pada butir (a) s.d. (i) harus diisi sesuai dengan kondisi sebenarnya			
	No	Produk			Tidak mengetahui	Mengetahui	Menggunakan
	a	Deposito					
	b	Tabungan Berjangka/ Rencana					
	c	Saham					
	d	Obligasi/Sukuk					
	e	Reksadana					
	f	Asuransi					
	g	Tabungan/Cicil Emas					
	h	P2P Lending (Pinjaman online/pinjol sebagai lender)					
	i	Dana pensiun					
	j	Investasi lainnya, sebutkan _____					
12.	Apakah Anda telah menerima/menggunakan pembiayaan (bank dan/atau nonbank) untuk pengembangan usaha ataupun keperluan lainnya?		4.5	Diisi oleh anggota yang sudah menerima pembiayaan untuk usaha individu ataupun keperluan lainnya			
	No	Produk			Tidak mengetahui	Mengetahui	Menggunakan
	a	Bank - KUR					
	b	Bank - Kredit Komersial					
	c	PNM - Mekaar					
	d	PNM - Ulaam					
	e	Pegadaian - Kreasi Umi					
	f	Koperasi/BMT/LKM - Pinjaman					
	g	Pinjaman Online					
	h	Lembaga Keuangan Lainnya _____					

No	Pertanyaan	Jawaban	Indikator	Keterangan
13.	Jumlah pembiayaan yang diterima/digunakan:			Diisi oleh anggota yang sudah menerima pembiayaan untuk usaha individu ataupun keperluan lainnya
	No	Produk		
	a	Bank - KUR		
	b	Bank - Kredit Komersial		
	c	PNM - Mekaar		
	d	PNM - Ulaam		
	e	Pegadaian - Kreasi Umi		
	f	Koperasi/BMT/LKM - Pinjaman		
	g	Pinjaman <i>Online</i>		
	h	Lembaga Keuangan Lainnya _____		
14.	Lembaga Keuangan yang digunakan oleh Anggota Kelompok untuk mengakses kredit/pembiayaan Usaha (jawaban bisa lebih dari satu)	a. BRI b. BNI c. Mandiri d. BCA e. BSI f. Bank Pembangunan Daerah (BPD) g. PNM h. Pegadaian i. Koperasi/LKM/BMT j. <i>Fintech</i> /Pinjol k. Lainnya (jika ada tuliskan) _____	1.1	Diisi oleh anggota yang sudah menerima pembiayaan untuk usaha individu ataupun keperluan lainnya
15.	Apakah pembiayaan yang diterima seluruhnya digunakan untuk modal usaha individu?	a. Ya b. Tidak sepenuhnya		
	Jika tidak sepenuhnya, berapa jumlahnya dan digunakan untuk apa?	Rp _____ Digunakan untuk _____		
16.	Jika Anda belum mengakses pembiayaan usaha, apakah alasannya? (jawaban bisa lebih dari satu)	a. Tidak memiliki laporan keuangan yang cukup b. Belum memiliki rekening di lembaga keuangan formal c. Suku bunga terlalu tinggi d. Tidak memiliki kebutuhan akan pembiayaan e. Terkendala syarat administrasi, legalitas diri/usaha, SLIK, dll. f. Lainnya (jika ada tuliskan)		Diisi untuk anggota yang belum mengakses pembiayaan
17.	Apakah Anda memiliki kebutuhan untuk pembiayaan usaha ke depan	Ya/Tidak		
	Jika Ya, berapa kebutuhannya?	a. < Rp5 juta b. Rp5 juta - Rp10 juta c. Rp10 juta - Rp20 juta d. Rp20 juta - Rp50 juta e. > Rp50 juta		
	Berapa jangka waktu (tenor) kredit/pembiayaan usaha (satu tahun atau lebih dari satu tahun)	a. ≤ 1 tahun b. > 1 tahun		

III. Aspek Pengembangan Usaha

No	Pertanyaan	Jawaban	Indikator	Keterangan
1	Bagaimana cara Anda memasarkan produk usaha individu?	a. Melalui <i>e-commerce</i> (misalnya, Tokopedia, Shopee, Buka Lapak, Grabfood, Gofood, dll.) b. Melalui <i>conversational commerce</i> (misalnya, WhatsApp Business, Instagram, Facebook, dll.) c. Agregator d. Toko fisik/pasar/swalayan e. Belum ada penjualan		Cara pemasaran produk individu
2	Sertifikasi produk yang dimiliki	a. Belum ada b. PIRT (Perizinan Industri Rumah Tangga) c. Halal d. BPOM (Badan Pengawas Obat dan Makanan) e. Prima Tiga (P-3) f. SNI (Standar Nasional Indonesia) g. Lainnya, sebutkan _____		Sertifikasi produk individu

IV. Lainnya

No	Pertanyaan	Jawaban	Keterangan
1	Jelaskan hambatan yang Anda rasakan selama mengikuti program pemberdayaan oleh Bank Indonesia		Hambatan anggota kelompok terhadap program pengembangan kelompok subsisten oleh Bank Indonesia
2	Jelaskan harapan Anda terhadap pengembangan program ke depan		Harapan anggota kelompok terhadap program pengembangan kelompok subsisten oleh Bank Indonesia

KUESIONER DATA KELOMPOK SUBSISTEN BANK INDONESIA

Kantor Perwakilan Bank Indonesia : _____

Nama Kelompok : _____

Tanggal Pengisian : _____

No	Kebutuhan Data	Penjelasan	Keterangan	Kelompok 1	Kelompok 2
1	Binaan KPwDN	Diisi nama KPwDN	isi		
2	Nama kelompok	Diisi nama kelompok	isi		
3	Sektor usaha kelompok	Diisi sektor usaha kelompok (Pertanian, Olahan Pangan, atau Kerajinan)	isi		
4	Apakah proses produksi telah mulai dilakukan?	Ya/Tidak			
5	Apakah sudah memiliki produk kelompok?	Ya/ Tidak	isi		
6	Produk yang dihasilkan	Diisi nama produk yang dihasilkan	isi		
7	Apakah Anda memahami bahwa perencanaan usaha adalah penting dalam menjalankan usaha?	Ya/Tidak	isi		
8	Disamping Ketua Kelompok, apakah terdapat anggota kelompok yang berpotensi menjadi <i>Local leader</i> /penggerak dalam kelompok?	Ya/Tidak	isi		
9	Apakah telah terbentuk kelembagaan formal kelompok usaha (dapat berupa Surat Pernyataan dari RT/RW)? [Jika Tidak, lanjut ke pertanyaan selanjutnya]	Ya/Tidak	isi		
	Jika Tidak, apakah sudah ada rencana untuk memformalkan kelompok usaha ke depannya?	Ya/Tidak	isi		
10	Apakah telah terdapat pembagian peran dan tanggung jawab dalam usaha kelompok? Misalnya ada bagian pemasaran, produksi (desain), keuangan, dll	Ya/Tidak	isi		

No	Kebutuhan Data	Penjelasan	Keterangan	Kelompok 1	Kelompok 2
11	Apakah Anggota Kelompok atau IPD (<i>Implementing Partner Daerah</i>)/pendamping pernah menjadi narasumber terkait program kelompok yang dijalankan saat ini, baik di kegiatan seminar maupun media?	Sudah/Belum	isi		
12	Apakah kelompok pernah mengikuti pelatihan terkait pengelolaan keuangan usaha kelompok untuk menunjang usaha?	Sudah/Belum	isi		
13	Apakah Usaha Kelompok telah melakukan pencatatan keuangan di buku kas secara rutin (minimal 1 kali sebulan)?	Sudah/Belum	isi		
14	Apakah rekening yang digunakan untuk usaha sudah atas nama kelompok?	Sudah/Belum	isi		
15	Apakah kelompok telah mengetahui/memahami manfaat dan risiko dari produk dan layanan keuangan untuk usaha kelompok (antara lain QRIS, kredit)?	Sudah/Belum	isi		
16	Apakah usaha kelompok telah melakukan pencatatan keuntungan/kerugian usaha secara rutin (minimal 1 kali sebulan)?	Sudah/Belum	isi		
17	Apakah telah terdapat rekening yang digunakan untuk kebutuhan usaha kelompok?	Sudah/Belum	isi		
18	Apakah telah terdapat pilihan transaksi non-tunai pada usaha kelompok? (Jawaban bisa lebih dari satu) a. Transfer b. QRIS c. Mesin EDC (<i>Electronic Data Capture</i>) d. Uang elektronik berbasis kartu e. Belum terdapat pilihan transaksi non-tunai				

No	Kebutuhan Data	Penjelasan	Keterangan	Kelompok 1	Kelompok 2
19	Apakah Kelompok telah membuat laporan keuangan lengkap berupa laporan arus kas, L/R (Laba/Rugi), dan neraca.	Sudah/Belum	isi		
20	Total Anggota Kelompok Subsisten	Diisi total anggota kelompok	isi		
21	Jumlah anggota sesuai usia (Jumlah anggota) a. 15-17 tahun b. 18-25 tahun c. 26-35 tahun d. 36-50 tahun e. > 51 tahun	Jumlah a-e = total anggota pada no. 20	rekap		
22	Jumlah anggota sesuai Jenis kelamin (Jumlah anggota) a. Laki-laki b. Perempuan	Jumlah a-b = total anggota pada no. 20	rekap		
23	Jumlah anggota sesuai tingkat pendidikan (Jumlah anggota) a. Tidak tamat SD b. SD c. SMP d. SMA e. Perguruan Tinggi	Jumlah a-e = total anggota pada no. 20	rekap		
24	Jumlah anggota yang merupakan penerima Bantuan Sosial a. PKH b. BPNT c. Bansos Lainnya _____ d. Tidak menerima bansos	Jumlah a-d = total anggota pada no. 20	rekap		
25	Total omset per bulan (penjualan dari usaha kelompok)	Jumlah omset = omset penjualan kelompok (jika ada)	isi		
	Rata-rata omset per bulan tahun berjalan				
	Rata-rata omset per bulan tahun sebelumnya				
	% Peningkatan rata-rata omzet kelompok per bulan dibanding tahun sebelumnya	% Rata-rata peningkatan omzet per bulan = ((rata-rata omzet per bulan tahun berjalan - rata-rata omzet per bulan tahun sebelumnya)/rata-rata omzet per bulan tahun sebelumnya) * 100%	isi		

No	Kebutuhan Data	Penjelasan	Keterangan	Kelompok 1	Kelompok 2
26	Apakah telah terdapat keuntungan/laba per bulan dari usaha kelompok?	Ya/Tidak	isi		
	Jika Ya, berapakah rata-rata keuntungan Kelompok per bulan? (dalam Rupiah)				
27	Apakah kelompok telah bekerja sama dengan mitra?	Sudah/Belum; Mitra: <i>supplier/distributor/agregator</i> (koperasi/tengkulak/lainnya, sebutkan)	isi		
	Jika belum, apakah ada pihak yang berpotensi menjadi mitra?	Ya/Tidak	hanya diisi jika no.27 diisi dengan tidak		
28	Jumlah anggota yang telah menyusun laporan keuangan: a. Catatan pengeluaran/pemasukan uang b. Laba/rugi c. Neraca d. Menggunakan aplikasi SIAPIK e. Belum melakukan pencatatan	Diisi sesuai akumulasi jawaban anggota. Misal: 10 anggota kelompok telah menyusun catatan pengeluaran/pemasukan, maka pada poin a diisi 10.	rekap		
29	Jumlah anggota yang memiliki rekening di lembaga keuangan formal	Diisi sesuai akumulasi jawaban anggota. Misal: 10 anggota kelompok telah mengakses Tabungan/Deposito/Giro Bank, maka pada poin a diisi 10.	rekap		
	a. Tabungan/Deposito/Giro Bank b. Uang elektronik berbasis server c. Simpanan di lembaga keuangan mikro d. Simpanan di koperasi e. Lain-lain _____		Lain-lain direkap berdasarkan produk		
30	Jumlah anggota kelompok yang telah mendapatkan akses pembiayaan/kredit usaha	Diisi sesuai akumulasi jawaban anggota. Misal: 10 anggota kelompok telah mengakses KUR, maka pada poin a diisi 10.	rekap		
	a. Bank - KUR b. Bank - Kredit Komersial c. PNM - Mekaar d. PNM - Ulaam e. Pegadaian - Kreasi Umi f. Koperasi/BMT/LKM - Pinjaman g. Pinjaman <i>online</i> h. Lembaga keuangan Lain _____		Lembaga keuangan lain direkap berdasarkan jenis lembaga keuangannya		

No	Kebutuhan Data	Penjelasan	Keterangan	Kelompok 1	Kelompok 2
31	Total realisasi kredit/pembiayaan usaha atas nama Anggota Kelompok (dalam Rupiah)	Diisi sesuai akumulasi jawaban anggota telah menerima pembiayaan	rekap		
	a. Bank - KUR b. Bank - Kredit Komersial c. PNM - Mekaar d. PNM - Ulaam e. Pegadaian - Kreasi Umi f. Koperasi/BMT/LKM - Pinjaman g. Pinjaman <i>online</i> h. Lembaga keuangan Lain	Misal: 10 anggota kelompok mengakses KUR dengan total pinjaman Rp100juta, maka pada poin a diisi Rp 100.000.000.	Lembaga keuangan lain direkap berdasarkan produk dan jenis lembaga keuangannya		
32	Lembaga keuangan yang digunakan oleh anggota kelompok untuk mengakses kredit/pembiayaan usaha	Diisi sesuai akumulasi jawaban anggota.	rekap		
	a. BRI b. BNI c. Mandiri d. BCA e. BSI f. Bank Pembangunan Daerah (BPD) g. PNM h. Pegadaian i. Koperasi/LKM/BMT j. <i>Fintech</i> /Pinjol k. Lainnya (jika ada tuliskan)	Misal: 10 anggota kelompok mengakses pembiayaan melalui bank BRI, maka pada poin a diisi 10.	Lainnya direkap berdasarkan nama lembaga keuangannya		
33	Apakah telah terdapat realisasi kredit/pembiayaan usaha atas nama kelompok?	Apabila telah terdapat realisasi di tulis "Ya", jika belum "Tidak"	isi		
	Jika Ya, sebutkan asal dari kredit/pembiayaan usaha atas nama Kelompok	Diisi dengan nama dari lembaga dan program			
	Sebutkan jumlah kredit/pembiayaan usaha atas nama Kelompok (dalam Rupiah)	Diisi dengan jumlah kredit/pembiayaan			
34	Apakah kelompok memiliki kebutuhan pembiayaan usaha ke depan?	Ya/Tidak	isi		
35	Estimasi kebutuhan pembiayaan usaha kelompok a. < Rp5 juta b. Rp5 juta - Rp50 juta c. Rp50 juta - Rp100 juta d. Rp100 juta - Rp200 juta e. > Rp200 juta		isi		

No	Kebutuhan Data	Penjelasan	Keterangan	Kelompok 1	Kelompok 2
36	Alasan/faktor anggota tidak mengakses pembiayaan usaha a. Tidak memiliki laporan keuangan yang cukup b. Belum memiliki rekening di lembaga keuangan formal c. Suku bunga terlalu tinggi d. Tidak memiliki kebutuhan akan pembiayaan e. Terkendala syarat administrasi, legalitas diri/usaha, SLIK, dll. f. Lainnya (jika ada tuliskan)	Diisi sesuai akumulasi jawaban anggota yang memiliki usaha individu diluar usaha kelompok Misal: tidak memiliki laporan keuangan yang cukup di jawab oleh 10 anggota kelompok, maka pada poin a diisi 10.	rekap		
37	Alasan kelompok tidak mengakses pembiayaan usaha a. Tidak memiliki laporan keuangan yang cukup b. Belum memiliki rekening di lembaga keuangan formal c. Suku bunga terlalu tinggi d. Tidak memiliki kebutuhan akan pembiayaan e. Terkendala syarat administrasi, legalitas diri/usaha, SLIK, dll. f. Lainnya (jika ada tuliskan)	Jawaban berupa ceklis (bisa diisi lebih dari satu jawaban)	isi		
	a. Tidak memiliki laporan keuangan yang cukup				
	b. Belum memiliki rekening di lembaga keuangan formal				
	c. Suku bunga terlalu tinggi				
	d. Tidak memiliki kebutuhan akan pembiayaan				
	e. Terkendala syarat administrasi, legalitas diri/usaha, SLIK, dll.				
	f. Lainnya (jika ada tuliskan)				
38	Jumlah anggota yang memiliki kebutuhan pembiayaan usaha ke depan	Diisi total anggota yang memiliki kebutuhan pembiayaan untuk usaha individu ke depan	rekap		
39	Estimasi kebutuhan pembiayaan usaha individu ke depan a. < Rp5 juta b. Rp5 juta - Rp10 juta c. Rp10 juta - Rp20 juta d. Rp20 juta - Rp50 juta e. > Rp50 juta	Diisi sesuai akumulasi jawaban anggota yang memiliki kebutuhan pembiayaan untuk usaha individu ke depan Misal: 10 anggota memiliki kebutuhan pembiayaan < Rp5 juta, maka pada poin a diisi 10 anggota	rekap		
40	Jangka waktu (tenor) kredit/pembiayaan usaha (satu tahun atau lebih dari satu tahun) a. ≤ 1 tahun b. > 1 tahun	Diisi sesuai akumulasi jawaban anggota. Misal: 10 anggota memiliki rencana pengambilan pembiayaan ≤ 1 tahun, maka pada poin a diisi 10 anggota	rekap		

No	Kebutuhan Data	Penjelasan	Keterangan	Kelompok 1	Kelompok 2
41	Berapa jumlah anggota yang telah memasarkan produk melalui: a. Melalui <i>e-commerce</i> (mis. Tokopedia, Shopee, Buka Lapak, Grabfood, Gofood, dll.) b. Melalui <i>conversational commerce</i> (mis. WhatsApp Business, Instagram, Facebook, dll.) c. Agregator d. Toko fisik/pasar/swalayan e. Belum ada penjualan	Diisi berdasarkan jumlah anggota yang memiliki usaha individu diluar usaha kelompok, misalkan: 10 anggota telah memasarkan produk individunya melalui <i>e-commerce</i> , maka pada poin a diisi 10 anggota	rekap		
42	Sertifikasi produk yang dimiliki oleh usaha anggota: a. Belum ada b. PIRT (Perizinan Industri Rumah Tangga) c. Halal d. BPOM (Badan Pengawas Obat dan Makanan) e. Prima Tiga (P-3) f. SNI (Standar Nasional Indonesia Lain-lain, sebutkan _____)	Diisi berdasarkan jumlah anggota yang memiliki usaha individu diluar usaha kelompok, misalkan: 10 anggota telah memiliki sertifikasi produk usaha individunya, maka pada poin a diisi 10 anggota	rekap		
43	Kelompok telah memasarkan produknya melalui:	Diisi dengan ceklis, jawaban bisa lebih dari satu	isi		
	a. Melalui <i>e-commerce</i> (misalnya, Tokopedia, Shopee, Buka Lapak, Grabfood, Gofood, dll.)				
	b. Melalui <i>conversational commerce</i> (misalnya, WhatsApp Business, Instagram, Facebook, dll.)				
	c. Agregator				
	d. Toko fisik/pasar/swalayan				
	e. Belum ada penjualan				
44	Sertifikasi produk yang dimiliki oleh usaha kelompok:	Jawaban berupa ceklis (bisa diisi lebih dari satu jawaban)	isi		
	a. Belum ada				
	b. PIRT (Perizinan Industri Rumah Tangga)				
	c. Halal				
	d. BPOM (Badan Pengawas Obat dan Makanan)				
	e. Prima Tiga (P-3)				
	f. SNI (Standar Nasional Indonesia) Lain-lain, sebutkan _____				

No	Kebutuhan Data	Penjelasan	Keterangan	Kelompok 1	Kelompok 2
45	Apakah kelompok telah memperhatikan aspek keberlanjutan dari usaha kelompok misalnya usaha telah melakukan produksi yang ramah lingkungan	Sudah/Belum	isi		
46	Jika Ya, jelaskan produksi ramah lingkungan yang telah Anda lakukan		rekap berupa poin-poin dari kuesioner individu termasuk yang diketahui secara kelompok		
47	Jelaskan hambatan kelompok selama mengikuti program pemberdayaan oleh Bank Indonesia		rekap berupa poin-poin dari kuesioner individu termasuk yang diketahui secara kelompok		
48	Jelaskan harapan kelompok terhadap pengembangan program ke depan		rekap berupa poin-poin dari kuesioner individu termasuk yang diketahui secara kelompok		

Lampiran 6

Analisis Persona Anggota

Analisa persona adalah salah satu cara untuk menangkap keragaman motivasi, kapasitas, dan keterbatasan dari anggota kelompok yang berbeda, sehingga program dapat merespon perbedaan tersebut dengan lebih tepat.

	 The Social Go-Getter Ibu Erna 52 tahun	 The Flexible Hustler/Steady Mom-Preneur Ibu Rini 43 tahun	 Visioner Mom-Preneurs/Consistent Grower Ibu Rosi 35 tahun	 The Steady Entrepreneurs Bapak Isnan 37 tahun	 The Dynamic Agripreneurs Bapak Edi 53 tahun
FAKTOR	Adalah sosok yang aktif di masyarakat dan berperan sebagai anggota PKK, KWT, dan pengurus posyandu. Di tengah kesibukan sebagai ibu rumah tangga, Bu Erna aktif dalam forum-forum dan kegiatan kelompok komunitas.	Menjalani kesehariannya dengan fokus pada keluarga, namun tetap berusaha berkontribusi secara ekonomi melalui usaha yang bisa dikerjakan dari rumah. Meskipun bersifat tambahan, tetapi punya dampak dalam mencukupi kebutuhan harian.	Perempuan dengan semangat usaha yang kuat. Bu Rosi memandang kelompok sebagai tempat untuk memperluas jaringan dan kapasitas bisnis. Untuk usahanya, Bu Rosi benar-benar memikirkan pengembangan usaha ke depan.	Menjalankan usaha kecil berbasis keterampilan teknis yang dia pelajari secara otodidak. Usahanya dikelola sendiri dan telah mencukupi kebutuhan sehari-hari. Pak Isnan konsisten menekuni bidang ini karena ingin mandiri secara ekonomi.	Berkomitmen pada pengembangan usaha taninya yang dimulai dari nol. Tanpa latar belakang pertanian, dia menekuni usaha karena melihat potensi ekonomi yang besar. Baginya, usaha pertanian adalah sumber kehidupan utama.
Profil Usaha	Tidak punya usaha sendiri, andalkan penghasilan suami.	Punya usaha tapi berbasis rumahan dan <i>flexible</i> .	Usaha rumah skala kecil-menengah, kontribusi nyata ekonomi keluarga	Aktivitas ekonomi berbasis keterampilan, usaha skala rumahan	Berkomitmen jangka panjang, fokus pada produktivitas kebun pribadi dan kelompok.
Motivasi Bergabung Kelompok	Ingin belajar dan aktif di komunitas.	Cari penghasilan tetap tanpa harus sering tinggalkan rumah.	Ingin belajar, sosialisasi, menambah penghasilan.	Tertarik pelatihan & ajakan individu; motivasi personal kuat untuk berkembang.	Tertarik karena potensi ekonomi dan ajakan tokoh lokal.
Literasi Keuangan	Paham kegunaan tabungan, tidak ada pencatatan dan pemisahan uang.	Kelola penghasilan bersama suami; tidak ada pencatatan dan pemisahan uang.	Pisahkan uang usaha & pribadi; catatan uang secara manual.	Kelola uang sendiri; mulai mencatat manual tapi tidak rutin.	Mulai mencatat manual. Pisahkan uang usaha dan pribadi.
Akses Layanan Keuangan	Punya atau tidak punya rekening, transaksi tunai dominan.	Punya rekening, tidak aktif transaksi; lebih pasif, hanya untuk terima uang.	Punya rekening & dompet digital; aktif transaksi.	Punya rekening pribadi, digunakan untuk simpan/terima penghasilan.	Punya rekening di bank konvensional, atas nama sendiri atau istri.
Literasi Keuangan Digital	Rendah, tidak pernah pakai keuangan produk digital.	Rendah; jarang pakai produk keuangan digital.	Medium/sedang; sebagian cukup paham pakai dompet digital.	Medium/sedang; sebagian cukup paham pakai dompet digital.	Mulai terbuka terhadap beberapa produk keuangan digital, seperti dompet digital dan QRIS.
Peran Domestik dan Sosial	Ibu rumah tangga aktif; suami mendukung.	Prioritaskan peran domestik; waktu tersisa digunakan secara fleksibel untuk kelompok.	Prioritaskan peran domestik, tapi bisa bagi waktu untuk kelompok jika diperlukan; dukungan keluarga kuat.	Tinggal sendiri/merantau/kepala keluarga; relatif mandiri.	Peran domestik dikelola bersama istri.
Pengambilan Keputusan	Diskusi dengan suami untuk keputusan besar.	Diskusi dengan suami; ibu pegang keputusan harian.	Mandiri dalam keputusan harian, diskusi untuk keputusan besar.	Ambil keputusan sendiri.	Diskusi dengan istri untuk keputusan besar. Teknis usaha ditentukan sendiri.

Lampiran 7

Laporan Program Pengembangan EKI Responsif Gender

Panduan laporan tahunan ini dapat disesuaikan dengan kondisi masing-masing kelompok. Informasi yang disampaikan dalam laporan ini disusun berdasarkan data yang didapatkan melalui hasil analisa kuesioner survei, *site visit*, dan kegiatan *monitoring* lainnya.

I. Nama Kelompok

II. Profil Kelompok

- Tipe pembentukan kelompok: Organik/Programatik/Lainnya
- Model usaha kelompok: Kolektif/Kemitraan
- Sektor usaha: Pertanian/Perikanan/Kerajinan tangan/ _____
- Gambaran kondisi dinamika kelompok

III. Struktur Kepemimpinan

- *Local leader* perempuan: Ada/ Tidak
- Jumlah pengurus kelompok: Laki-laki (____) orang; Perempuan (____) orang
- Peran pengurus perempuan: Ketua/Wakil/Sekretaris/Bendahara/Lainnya

IV. Gambaran Umum Anggota Kelompok (*Gender Profile*)

Indikator	Total	Perempuan (Jumlah/%Total)	Laki-laki (Jumlah/%Total)
Jumlah anggota			
Usia rata-rata			
Tingkat pendidikan rata-rata			

V. Akses dan Partisipasi Ekonomi

Indikator	Perempuan (%)	Laki-laki (%)
Kepemilikan rekening atas nama sendiri		
Penggunaan QRIS/uang elektronik		
Telah mengakses pembiayaan		
Tingkat kehadiran dalam edukasi dan pendampingan kelompok		
Total pertemuan dalam setahun: _____ kali		

VI. Kegiatan EKI berbasis Kelompok Subsisten

- Kegiatan pelatihan dan pendampingan yang sudah dilakukan
- Strategi dan pendekatan (termasuk pendekatan responsif gender) yang dilakukan
- Dampak pelatihan dan pembelajaran (*lessons learned*)

VII. Dampak Ekonomi dan Sosial

1. Dampak ekonomi & sosial (individu, rumah tangga, kelompok, termasuk perubahan relasi kuasa)
2. Jumlah Anggota Kelompok dengan Status Pekerjaan Bukan IRT
3. Pendapatan rata-rata anggota kelompok perempuan dan laki-laki

VIII. Tantangan dan Harapan Program (dibedakan antara laki-laki dan perempuan)

IX. Studi Kasus & Testimoni (cerita dampak program yang dirasakan oleh anggota laki-laki dan perempuan dari hasil program)

Pedoman Pengembangan Ekonomi dan Keuangan Inklusif Berbasis Kelompok Subsisten

Pengarah

Anastuty K.

Rosita Dewi

Tim Penyusun

Irene Heniwati

Reny Titalay

Siti Humaira

Alfira Chaerunnisa

Andy P. Sujana

Ati Pebrianti

Siti Karimah

Implementing Partner

Women's World Banking

Vitasari Anggraeni

Desi Vicianna

Agnes Salyanty

Silva Berlus Coni

Jakarta, 2025

Departemen Ekonomi-Kuangan Inklusif dan Hijau



Alamat : Jalan M.H. Thamrin No.2
Jakarta 10350 Indonesia

Telepon : 131/+6221 1500 131

E-mail : bicara@bi.go.id