

DigiTimes #30
NOVEMBER 2019

PERAN AMARTHA DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN PEREMPUAN DI PEDESAAN



Photo by Proscilla Du Prez on unsplash



CfDS
CENTER FOR DIGITAL SOCIETY

Room BC 201- 202
Faculty of Social and Political Sciences
Universitas Gadjah Mada
Jalan Sosio Yustisia 1, Bulaksumur, Yogyakarta
(0274) 563362, Ext. 116 | cfds.fisipol@ugm.ac.id



Project Leader
Anaq Duanaiko

Peneliti
Dewa Ayu Diah Angendari
Treviliana Eka Putri
Anisa Pratita Kirana Mantovani
Safira Dhea Puspita
Rachmadita Kusumastiti

Editor
Dian Fatmawati

Desain Sampul dan Tata Letak
Muhammad Fanani Arifzqi

November 2019



■ DAFTAR ISI

Ringkasan Eksekutif	01
Pendahuluan	03
Metodologi Penelitian	05
Demografi	06
A. Amarta dan Akses pada Uang Tunai	10
B. Keuntungan Langsung	14
C. Peranan Perempuan dalam Keluarga	16
D. Kemandirian	17
E. Modal Sosial	18
F. Kepuasan Hidup	23
G. Perilaku Sosial	25
Arah Kedepan	27
Daftar Pustaka	36



■ DAFTAR ISTILAH

3G	: Generasi ke-3 dari standar komunikasi selular
3.5G	: Generasi ke-3,5 dari standar komunikasi selular
4G	: Generasi ke-4 dari standar komunikasi selular
Bappenas	: Badan Perencanaan Pembangunan Nasional
KDT	: Kelompok Diskusi Terpumpun
Fintech	: Financial Technology (Teknologi Finansial)
TIK	: Teknologi Informasi dan Komunikasi
UMKM	: Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah
MFI	: Micro Finance Institutions (Institusi Keuangan Mikro)
PPI	: Poverty Probability Index (Indeks Probabilitas Kemiskinan)
<i>Peer-to-peer lending (P2P)</i>	: Peminjaman antar-kelompok





■ RINGKASAN EKSEKUTIF

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran Amarta dalam meningkatkan kesejahteraan perempuan peminjam dana di Amarta. Sejak tahun 2010, Amarta telah menyediakan alternatif akses finansial untuk perempuan yang memiliki Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di daerah pedesaan.

Untuk menjawab pertanyaan tersebut, penelitian ini menggunakan metode penelitian pendekatan campuran (*mixed methods*), yang memadukan survei, wawancara terstruktur, dan kelompok diskusi terpumpun (*Focus Group Discussion - FGD*). Pengambilan data dilakukan pada bulan Juli 2019 di 8 (delapan) kota di pulau Jawa: *Bandung, Banyumas, Bogor, Kediri, Klaten, Mojokerto, Subang, dan Sukabumi*. Data kuantitatif dikumpulkan melalui survei terhadap 88 responden. Data kualitatif diambil melalui wawancara semi terstruktur kepada seluruh responden yang dilanjutkan dengan kelompok diskusi terpumpun yang dihadiri oleh 40 peminjam (5 responden dari masing-masing kota). Mayoritas responden dan informan penelitian kami adalah

perempuan berusia 35-54 tahun dengan tingkat pendidikan rendah. Sebanyak 2.3% belum menempuh pendidikan, lebih dari setengah (52.3%) adalah lulusan sekolah dasar, 26.1% adalah lulusan SMP, 18,2% lulusan SMA, dan hanya 1,1% merupakan lulusan perguruan tinggi.

Penelitian ini melihat bahwa Amarta memiliki dua peran signifikan dalam meningkatkan kesejahteraan perempuan di daerah pedesaan, yakni melalui peningkatan inklusi finansial dan kohesivitas sosial diantara para peminjam. Pertama, mayoritas peminjam Amarta tidak memiliki keanggotaan pada institusi keuangan formal dikarenakan akses terhadap institusi keuangan formal dirasa sulit. Kehadiran Amarta mampu menjembatani permasalahan ini dengan mempermudah akses terhadap layanan finansial untuk perempuan di daerah pedesaan. Selanjutnya, penelitian ini juga menemukan hubungan yang positif antara peningkatan kemampuan ekonomi terhadap posisi pengambilan keputusan di keluarga. Akses finansial tidak hanya meningkatkan kemampuan

ekonomi individu, namun juga memperkuat daya tawar dan peran perempuan dalam pengambilan keputusan di keluarga. Kedua, mekanisme pertemuan renteng mingguan dan sistem tanggung renteng memiliki dampak sosial yang substansial dalam menguatkan kerjasama dan komitmen diantara peminjam. Hasil dari penelitian ini juga menggambarkan dinamika sosial perempuan-perempuan di daerah pedesaan, seperti pentingnya memegang uang tunai, halangan untuk mendapatkan akses ke institusi keuangan formal, dampak positif akan akses finansial terhadap pemberdayaan orangtua tunggal (*single mother*).

Laporan ini juga menyajikan rekomendasi bagi penyedia layanan pinjaman antar kelompok berbasis teknologi, yakni:

1. Mengurangi angka keterasingan digital: survei menunjukkan hanya 62.5% peminjam yang mempunyai akses ke internet. Beberapa alasan yang

menyebabkan keengganan dalam adopsi teknologi, antara lain: kesulitan mengoperasikan teknologi, latar belakang pendidikan, dan faktor usia. Banyak responden yang masih melihat TIK sebagai aspek tidak penting untuk meningkatkan kondisi ekonomi mereka. Hal ini bisa dipicu oleh kurangnya pengetahuan dalam pemanfaatan TIK. Kami percaya bahwa akses lebih baik terhadap TIK dapat membantu pengembangan ekonomi dan sosial perempuan di daerah pedesaan.

2. Pelatihan literasi finansial: akses terhadap modal usaha seharusnya dibarengi dengan pemahaman atas manajemen keuangan yang komprehensif. Dalam rangka memaksimalkan kebermanfaatan uang pinjaman dari Amarthya, terdapat beberapa pelatihan yang dapat diselenggarakan, mulai dari pelatihan penganggaran (*budgeting*), menabung (*saving*), dan manajemen hutang (*debt management*).





■ PENDAHULUAN

Kehadiran teknologi, utamanya internet, telah membawa kita pada pengembangan budaya, politik, sosial-ekonomi, pendidikan, dan pengembangan tata kelola pemerintah yang notabene menjadi tolak ukur pengembangan komunitas (Philips and Pitman, 2008). Di dalam bidang ekonomi, kehadiran internet memiliki dampak terhadap diversifikasi kegiatan ekonomi, salah satunya adalah *peer to peer lending*. Kegiatan P2P lending ini mulai bermunculan di Indonesia dalam beberapa tahun belakangan. Salah satu perusahaan yang bergerak di bidang ini adalah Amarthha. Hadir sejak 2010, Amarthha telah mendistribusikan dana bagi perempuan pengusaha mikro di daerah pedesaan di Indonesia. Amarthha mendistribusikan dana untuk menambahkan modal yang akan meningkatkan produktivitas dan penghasilan perempuan pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di wilayah pedesaan.

Amarthha didirikan dengan semangat untuk memodernisasi keuangan mikro dan mendorong pengusaha informal yang berada di piramida ekonomi paling bawah dengan cara menghubungkan pengusaha mikro dengan investor secara daring. Keterlibatan Amarthha dalam mendukung inklusifitas perempuan dalam ekonomi sejalan dengan penelitian *World Economic Forum* yang menyebutkan bahwa kesetaraan gender dalam hal finansial berpengaruh dan mempunyai dampak penting pada peningkatan ekonomi (Tyson, 2019).

Dalam penelitian ini, keterlibatan teknologi finansial diyakini dapat memberi dampak pada status keuangan seseorang, khususnya skema *peer-to-peer lending* pada UMKM yang berfokus kepada perempuan di daerah pedesaan. Dalam konteks Indonesia, kesenjangan ekonomi antara kota-desa masih merupakan hal yang nyata. Berikut data terkait Upah Minimum Regional (UMR) di beberapa kota di Indonesia.

Kota/Kabupaten	UMR Daerah Perkotaan	UMR Daerah Pedesaan
Bandung	3.339.580	2.893.074
Banyumas	1.750.000	1.750.000
Bogor	3.842.785	3.763.405
Kediri	1.899.294	1.850.986
Klaten	1.795.061	1.795.061
Mojokerto	3.851.983	2.263.665
Subang	2.331.752	2.791.016
Sukabumi	2.732.899	2.732.899

Tabel 1. Tabel UMR Kota Penelitian

Melalui data tersebut, dapat dilihat bahwa tingkat pendapatan di pedesaan lebih rendah dibanding di kota akibat kesenjangan penghasilan yang terstrukturisasi. Kehadiran teknologi finansial mencoba untuk mengeliminasi kesenjangan dengan memberikan kesempatan akan akses keuangan yang sama antara penduduk desa dan kota sehingga dapat menaikkan tingkat pendapatan di pedesaan.

Gerakan akar rumput berbasis teknologi bagi penyetaraan ekonomi ini marak disebut *microfinance* (MFI) yang fokus pada penduduk berpenghasilan rendah. Sejak inisiatif ini muncul, MFI menyasar perempuan (80%) yang hidup dengan uang kurang dari US\$1.25/hari (Maes dan Reed, 2012). MFI kemudian menjadi wadah bagi pemberdayaan perempuan di daerah pedesaan.

Sebagai sebuah MFI di Indonesia, Amarta berfokus pada pemberdayaan perempuan melalui layanan teknologi *peer-to-peer lending* untuk mengurangi kesenjangan gender di Indonesia. Amarta mengklaim telah menyelenggarakan beberapa kegiatan untuk mewujudkan cita-cita tersebut, diantaranya:

- ✔ Penguatan peran perempuan dalam keluarga sebagai agen perubahan;
- ✔ Peningkatan kesempatan bagi perempuan meraih kesejahteraan;
- ✔ Mendukung perempuan di pedesaan untuk mendapatkan keterampilan dan pengetahuan melalui serangkaian pelatihan informal.

■ METODOLOGI PENELITIAN

Peneliti menggunakan metode campuran (*mixed-methods*) yang mengkombinasikan metode penelitian kuantitatif dan kualitatif. Data dikumpulkan melalui survei, wawancara semi-terstruktur, dan kelompok diskusi terpumpun (KDT). Penelitian dilakukan secara serentak di 8 kota di pulau Jawa: Bandung, Banyumas, Bogor, Kediri, Klaten, Mojokerto, Subang, dan Sukabumi pada bulan Juli 2019.

■ Survei dan Wawancara

Survei dilakukan untuk mengumpulkan data kuantitatif. Survei melibatkan 96 responden yang dipilih melalui metode *random sampling* secara setara dari setiap kota dimana jumlah pemilih mencapai 24.419 orang. Setelah data terkumpul, 88 responden dinyatakan valid untuk dianalisis lebih lanjut dengan *margin of error* sebesar 10.43% dan *confidence interval* sebesar 95%. Survei mengumpulkan variabel PPI yang dirumuskan oleh Chen & Schreiner's Simple Poverty yakni Scorecard Poverty-

Assessment Tool (2009) dan variabel pendukung lain untuk menghitung kemungkinan responden berada di bawah garis kemiskinan. Setelah melakukan survei, peneliti mengumpulkan data kualitatif melalui wawancara kepada responden dengan menanyakan serangkaian pertanyaan yang dikembangkan dari survei untuk elaborasi data secara lebih mendalam. Pertanyaan yang diberikan melingkupi aspek ekonomi, sosial, dan digital.

■ Kelompok Diskusi Terpumpun (KDT)

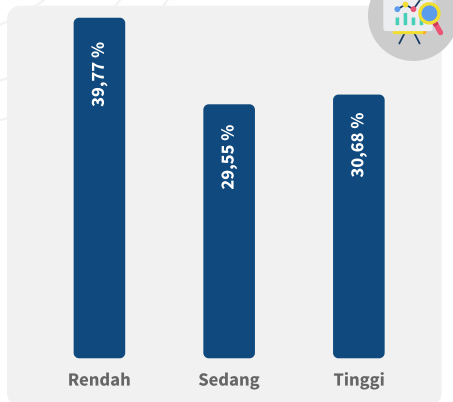
Kelompok Diskusi Terpumpun bertujuan untuk mengonfirmasi hasil survei sekaligus memperkaya bahan analisis peneliti. Selama sesi KDT, peserta diminta untuk menjelaskan pengalaman mereka selama menjadi anggota Amarta, interaksi mereka selaku kelompok dan pemilih, dan penggunaan teknologi. KDT dilakukan dengan melibatkan 5 responden dari masing-masing daerah.



■ DEMOGRAFI

Data yang dikumpulkan kemudian diproses secara statistik untuk mendapatkan penjelasan demografis yang lebih baik mengenai subyek penelitian. Pemahaman atas demografi responden diharapkan mampu memberikan konteks pada penelitian.

■ Presentase PPI



Grafik 1. Presentasi PPI Responden

Poverty Probability Index (PPI) atau indeks probabilitas kemiskinan adalah pengukuran probabilitas individu berada di bawah garis kemiskinan. PPI secara statistik adalah alat sederhana yang menggunakan 10 (sepuluh) pertanyaan terkait karakteristik rumah tangga dan kepemilikan aset. Pengukuran ini digunakan untuk organisasi dan bisnis yang memiliki tujuan untuk melayani warga yang dikategorikan miskin. Semakin rendah presentase PPI berarti semakin rendah kemungkinan seseorang

untuk berada di bawah batas garis kemiskinan.

■ Penghasilan



Grafik 2. Penghasilan Responden

Penelitian ini melihat penghasilan sebagai variabel terpenting untuk dikumpulkan karena variabel ini dapat menunjukkan kondisi finansial peminjam dalam bentuk uang tunai. Saat data dikumpulkan, responden tidak dapat menyatakan penghasilan bersih, yang mana menjadikan variabel lebih kompleks karena penghasilan kotor tidak dapat dihitung secara tepat karena pola perilaku ekonomi responden yang hanya memperhitungkan pemasukan harian. Klasifikasi penghasilan dibuat ke dalam tiga kelompok meliputi, penghasilan rendah, penghasilan sedang, dan penghasilan tinggi. Klasifikasi ini dibuat

berdasarkan kuartil dari penghasilan responden dimana kelompok berpenghasilan rendah adalah mereka yang mendapatkan 0 hingga Rp 3.000.000,00 tiap bulan; kelompok berpenghasilan sedang adalah mereka yang mendapatkan penghasilan Rp 3.000.001,00 sampai Rp 6.000.000,00 per bulan; dan kelompok berpenghasilan tinggi adalah mereka yang mendapatkan Rp 6.000.001,00 hingga angka maksimal Rp 57.000.000,00 per bulan. Penelitian ini melibatkan adanya *outlier* selaku bukti adanya temuan menarik yang akan dielaborasi lebih lanjut dalam diskusi mengenai kondisi finansial.

Pada grafik 2, 39,77% peminjam diklasifikasikan sebagai kelompok berpenghasilan rendah di antara peminjam; 34,09% peminjam diklasifikasikan sebagai kelompok berpenghasilan sedang di antara peminjam; 26,14% peminjam diklasifikasikan sebagai kelompok berpenghasilan tinggi di antara peminjam. Data tersebut menunjukkan bahwa sebaran penghasilan di area pedesaan cukup bervariasi.

Tingkat Pendidikan



Grafik 3. Tingkat Pendidikan Responden

Karena penelitian dilakukan di area pedesaan, penilaian atas tingkat pendidikan responden menjadi salah satu kunci analisis untuk mengelaborasi untuk melihat relasi tingkat pendidikan dan tingkat ekonomi. Berdasarkan Grafik 3, terdapat 2,3% peminjam yang belum pernah mengenyam pendidikan; 52,3% peminjam adalah lulusan SD; 26,1% peminjam adalah lulusan SMP; 18,2% peminjam adalah lulusan SMA; dan hanya 1,1% peminjam memiliki gelar sarjana. Hal ini menunjukkan kesempatan mengenyam pendidikan bagi perempuan di daerah pedesaan masih tergolong rendah.

Selain tingkat pendidikan, penelitian ini juga berusaha melihat jenis pekerjaan yang dilakukan subyek penelitian.



Klasifikasi Pekerjaan



Berdasarkan data tersebut, diketahui bahwa 48,9% peminjam bekerja sebagai pedagang; 27,3% peminjam memiliki usaha warung; 13,6% peminjam bekerja di sektor pertanian; 10,2% peminjam adalah ibu rumah tangga. Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas peminjam (89,8%) bekerja di sektor non-formal.

Grafik 4. Klasifikasi Pekerjaan Responden

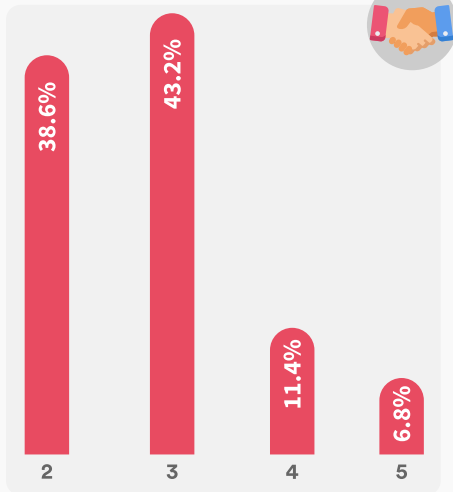
Klasifikasi Usia



Grafik 5. Klasifikasi Usia Responden

Grafik 5 menunjukkan klasifikasi usia subyek penelitian. Mengacu pada grafik tersebut 73,9% peminjam berusia 35-54 tahun dan sisanya terdistribusi secara merata pada masing-masing kelompok usia. Hal ini menggambarkan bahwa setiap kelompok usia memiliki kesempatan yang sama untuk mengakses uang.

■ Siklus Peminjaman



Grafik 6. Siklus Peminjaman Responden

Sebagai layanan *peer-to-peer lending*, Amarta menyediakan siklus pinjaman untuk peminjam yang bervariasi jumlahnya. Pada umumnya, model bisnis ini menawarkan siklus pinjaman yang semakin lebih tinggi pada peminjam yang meminjam uang lebih banyak. Data menunjukkan bahwa 38,6% peminjam berada di siklus kedua; 43,2% peminjam berada di siklus ketiga; 11,4% peminjam berada di siklus keempat; 6,8% peminjam berada di siklus kelima. Hal ini menunjukkan bahwa responden lebih banyak berada di siklus ketiga dan kedua dari pinjaman mereka.

■ DISKUSI TEMUAN

Terdapat dua peran signifikan Amarta dalam kontribusinya untuk meningkatkan kesejahteraan perempuan di daerah pedesaan, yakni melalui inklusi finansial dan kohesivitas sosial yang dibangun di antara peminjam. *Asian Development Bank* mendefinisikan inklusi sebagai “*akses yang tersedia untuk rumah tangga dan perusahaan ke layanan keuangan dengan harga terjangkau*” (Morgan, et al, 2018). Inklusi finansial dapat diukur melalui beberapa faktor diantaranya: *akses pada uang tunai, keuntungan langsung, daya tawar antar rumah tangga, dan kemerdekaan secara keseluruhan* (ADB Report, 2019). Adapun kohesivitas sosial dapat diukur melalui *modal sosial, kepuasan hidup, perilaku sosial, dan kuatnya derajat partisipasi antar-individu* pada kehidupan sosial (OECD, 2011).

■ 1. Inklusi Finansial

Peer-to-peer lending (pinjaman antar-kelompok) berbasis pada Teknologi Finansial telah menjanjikan cara yang efektif bagi pemberdayaan perempuan di daerah pedesaan. Menurut laporan Bappenas di tahun 2018, pada 20 tahun terakhir, tingkat partisipasi kerja pada perempuan masih terhitung sangat rendah dibanding laki-laki. Mengutip laporan tersebut, 8.3 dari 10 laki-laki aktif pada pasar kerja. Sebaliknya, hanya 5.2 dari keseluruhan perempuan adalah



tenaga kerja. Akibatnya, perempuan cenderung memiliki penghasilan yang lebih rendah. Hal ini berdampak pada peran perempuan dalam rumah tangga. Laporan tersebut juga menggaris bawahi adanya ketimpangan penghasilan antara laki-laki dan perempuan, yang dipengaruhi oleh tingkat pendidikan dan jumlah anak.

■ A. Amarta dan Akses pada Uang Tunai

Sebagian besar peminjam Amarta tidak memiliki akun atau rekening bank. Menyimpan atau meminjam uang dari bank atau institusi formal lain cukup merepotkan bagi responden karena terbatasnya akses, pengutamaan uang tunai, dan ketidaknyamanan.

■ Keterbatasan Akses

Para responden mengutarakan bahwa pergi ke bank mengorbankan banyak hal dari mereka. Responden menuturkan bahwa pergi ke bank sama dengan mengurangi kesempatan mendapatkan uang dari berkurangnya waktu berdagang. Selain itu, karena lokasi bank konvensional yang jauh dari pedesaan, mereka harus mengeluarkan uang lebih untuk bahan bakar. Beberapa responden juga menyatakan bahwa mereka harus meminta bantuan tetangga atau saudara terdekat untuk menjaga anak mereka yang masih kecil di rumah. Batasan-batasan ini memicu keinginan untuk

menggunakan layanan bank konvensional.

Disamping itu, banyak responden yang mengasosiasikan bank konvensional dengan jumlah uang yang besar sebuah gambaran yang sangat jauh dari kehidupan peminjam. Ketika ditanyakan tentang konsep menabung, responden tidak dapat memaparkan dengan baik, karena pemasukan dan pengeluaran uang dihitung berdasarkan kebutuhan harian. Responden mengetahui berapa banyak uang yang dikeluarkan untuk hidup (makan, gas, listrik, biaya sekolah, dan pembayaran pinjaman) dalam sebulan, namun mereka kesulitan memetakan pos-pos jumlah pengeluaran tersebut. Responden mampu memperkiraan penghasilan kotor harian namun tidak mampu menghitung pengeluaran. Peminjam akan menghabiskan langsung apa yang mereka dapat segera setelah mereka membayar pinjaman.

“Dalam sebulan, saya biasanya menghabiskan lima puluh ribu rupiah untuk listrik, dua puluh ribu rupiah untuk uang SPP yang sekarang bisa saya simpan karena SPP sudah gratis. Saya menghabiskan dua puluh lima ribu rupiah sehari untuk makan. Sisanya saya simpan untuk bayar pinjaman di Amarta” (Bogor, 2019).

■ Uang Tunai adalah Raja

Bertempat tinggal di wilayah pedesaan ternyata juga memiliki tuntutan sosial tersendiri. Responden merasakan urgensi untuk menyimpan sejumlah uang tunai di rumah untuk acara sosial (konsep *rewang* atau membantu tetangga yang sedang menyelenggarakan acara besar seperti pernikahan, khitan, dan perayaan budaya lokal lain). Di banyak kasus, *rewang* membutuhkan tidak hanya uang namun juga energi. Selain itu, aktivitas ekonomi di pedesaan paling banyak dilakukan secara tunai. Maka dari itu, penting untuk memegang uang tunai setiap saat. Meskipun bank menawarkan layanan ATM, mesin ini cukup merepotkan bagi individu pedesaan karena kesulitan dalam mengoperasikan teknologi ini dan lokasi ATM yang sulit ditemui di area atau di sekitar pedesaan.

“Saya menyimpan uang di dalam kotak makanan ini di rumah (sembari menunjuk kotaknya) sehingga saya bisa menggunakannya kapanpun ketika tetangga punya acara (rewang), uang jajan anak, atau ketika ada anggota keluarga yang sakit.” (Klaten, 2019)

■ Kenyamanan

Business Partner (BP) atau Rekan Usaha atau agen merupakan faktor penting bagi peminjam di Amarta. Mempunyai BP yang dapat berbicara bahasa lokal,

berpenampilan sesuai budaya setempat, dan membantu mereka mengerjakan berkas-berkas administrasi yang diperlukan dalam proses pinjam meminjam membuat responden merasa nyaman untuk menggunakan jasa peer-to-peer lending. Seorang BP bertanggung jawab atas beberapa renteng peminjam. Pertemuan wajib mingguan antara BP dan peminjam yang sering membuat responden merasa dekat dengan agen dan menempatkan agen sebagai teman sendiri. Layanan ini tidak dimiliki oleh bank konvensional. Salah satu responden dari Klaten mengatakan bahwa ia mempunyai pengalaman traumatik ketika meminjam dari bank dan kesulitan mengerjakan berkas-berkas persyaratan sebelum mendapat persetujuan pinjaman.

Dilihat dari kehidupan sosial, perempuan di pedesaan juga memiliki waktu yang terbatas di ruang publik. Tidak mudah bagi mereka untuk membagi waktu antara beban kerja yang berat, pekerjaan rumah tangga, dan bertetangga. Skema pengumpulan uang mingguan dari Amarta memungkinkan peminjam untuk mendedikasikan sebagian waktu untuk menikmati ruang publik untuk dirinya sendiri.



“Ketika meminjam ke Amartha, kami tidak butuh jaminan, hanya KTP dan KK. Yang terpenting semua anggota kelompok peminjam harus hadir dan membayat cicilan di pertemuan mingguan” (Bandung, 2019)

■ Kesetaraan Kesempatan untuk Akses Uang Tunai

Untuk dapat diterima sebagai peminjam di bank konvensional, responden harus mengisi berkas dan menunjukkan bahwa mereka mampu membayar pinjaman. Akibatnya, mereka yang hidup sebagai pekerja upah rendah dalam lingkungan yang miskin tidak mempunyai kesempatan yang cukup untuk

mengakses uang dari bank yang kemudian membatasi mereka untuk mendapatkan penghasilan lebih dan meraih kehidupan yang lebih baik. Amartha hadir untuk mengisi celah tersebut.

“(Amartha) melakukan penilaian (untuk menilai kelayakan kami meminjam sejumlah uang melalui survei lapangan dan penilaian algoritma), namun penilaian tersebut dapat meningkatkan batas jumlah pinjaman saya dari 3 juta ke 4,5 juta (rupiah). Saya gunakan untuk memberi barang kebutuhan kios, naikin penghasilan. Jadi setiap tahun penghasilan saya naik.” (Bandung, 2019).



Menurut laporan Bappenas di 2018, kesulitan mengakses pinjaman dari institusi formal dipengaruhi oleh tingkat pendidikan dan jumlah anak yang dimiliki peminjam. Berdasarkan survei yang dilakukan, responden tamatan SD (31,81%) dan SMP (14,78%) mampu mendapatkan penghasilan rerata yang cukup tinggi dibanding teman-teman kelompoknya.

	RENDAH	SEDANG	TINGGI
Tidak Sekolah	1.14%	1.14%	0%
SD	20,45%	17,04%	14,77%
SMP	11,36%	10,23%	4,55%
SMA	5,68%	5,68%	6,82%
Sarjana	1,14%	0%	0%

Rendah : < 3.000.00,00

Sedang : Rp 3.000.00,00 - Rp 6.000.00,00

Tinggi : > Rp 6.000.00,00

Tabel 2. Penghasilan Kotor dengan Tingkat Pendidikan Responden

Sejalan dengan penelitian di atas, peminjam yang mempunyai tiga anak atau lebih (menurut data World Bank di 2017, tingkat fertilitas Indonesia adalah 2,43) masih dapat meraih penghasilan minimal 3 juta rupiah per bulan atau setara dengan rata-rata minimum di antara sesama peminjam (27,26%). Terlepas dari tingginya tingkat fertilitas, semakin banyak waktu yang dihabiskan dirumah, semakin kecil kemungkinan untuk menjalankan usaha atau

mendapatkan penghasilan peminjam pada penelitian ini menunjukkan bahwa pemahaman masyarakat mengenai fertilitas dan produktivitas sudah tidak lagi relevan.

	RENDAH	SEDANG	TINGGI
 < 3 anak	17,05%	18,18%	14,77%
 3 anak	11,36%	7,95%	7,95%
 > 3 anak	11,36%	7,95%	3,31%

Rendah : < 3.000.00,00

Sedang : Rp 3.000.00,00 - Rp 6.000.00,00

Tinggi : > Rp 6.000.00,00

Tabel 3. Penghasilan Kotor dengan Jumlah Anak Responden

Secara umum, sebagian besar peminjam (85%) merasakan bahwa mereka berperan dalam membantu situasi ekonomi keluarga.



Grafik 7. Persepsi Responden mengenai Peran Mereka dalam Ekonomi Keluarga



■ B. Keuntungan Langsung

Amartha memfasilitasi keuntungan langsung bagi responden dalam bentuk modal ekonomi dan pengetahuan finansial dasar untuk mengelola keuangan. Terlepas dari pendidikan dan jumlah anak, masalah problematik lain bagi mereka yang akan memulai bisnis di daerah adalah kurangnya modal dan keterampilan manajemen keuangan. Skema cicilan mingguan dari Amartha

membuat responden memahami pentingnya manajemen keuangan pada tingkat paling dasar. Peminjam belajar untuk memisahkan uang cicilan dari anggaran pengeluaran harian, mempertimbangkan jumlah uang yang mereka sanggup pinjam, menyisihkan uang untuk mendukung pekerjaan mereka.

Amartha telah berhasil meningkatkan penghasilan perempuan pedesaan ke atas upah minimum regional (UMR), dan bahkan di atas UMR area kota.

	UMR Daerah Perkotaan (IDR)*	UMR Daerah Pedesaan (IDR)*	Pendapatan Rata-rata Sebelum Amartha (IDR)*	Pendapatan Rata-rata Setelah Amartha (IDR)*
Bandung	3.339.580	2.893.074	1.254.167	7.125.000
Banyumas	1.750.000	1.750.000	1.509.091	6.381.818
Bogor	3.842.785	3.763.405	987.500	5.958.333
Kediri	1.899.294	1.850.986	2.166.667	7.322.222
Klaten	1.795.061	1.795.061	1.479.054	10.091.667**
Mojokerto	3.851.983	2.263.665	1.833.333	5.044.444
Subang	2.331.752	2.791.016	*No Data*	6.127.273
Sukabumi	2.732.899	2.732.899	1.400.000	2.718.182

*Penghasilan Kotor

**Termasuk *Outlier*

Tabel 4. Komparasi UMR dengan Pendapatan Rata Rata Sebelum dan Sesudah Menjadi Anggota Amartha

Selama wawancara, dapat disimpulkan bahwa pinjaman paling banyak digunakan untuk membeli barang yang dapat mendukung pekerjaan atau menjadi modal tambahan bagi aktivitas ekonomi sehari-hari. Survei menunjukkan bahwa 96,6% responden mendapatkan keuntungan langsung dalam bentuk modal ekonomi.



“(Saya dapat) membeli lebih banyak barang untuk dijual di kios, sebelum bergabung dengan Amarta penghasilan harian saya kira-kira 100 ribu rupiah, setelah bergabung di Amarta, saya bisa mendapat lebih karena suami saya (kerja) membantu saya apa saja.” (Klaten, 2019)

“Tingkat produksi naik, (saya dapat) lebih banyak klien dan pembeli. Khususnya berkat pinjaman yang saya dapat (dari Amarta), (saya memanfaatkan pinjaman) untuk membuat tester dan memasarkannya.” (Bandung, 2019)

Disamping modal ekonomi, peminjam (54,5%) juga merasa bahwa bergabung di Amarta membantu mereka meningkatkan kemampuan dalam manajemen keuangan.

“Amarta bagus dan mudah (untung diakses), (saya diajari) bagaimana menyimpan uang sehingga bisa membayar tiap minggu untuk menghindari resiko kelompok yang membayarkan pinjaman, namun tetap saja, masih ada beberapa kasus dimana kelompok harus iuran membayar tagihan salah satu anggota.” (Mojokerto, 2019).

Selain keuntungan langsung, peminjam juga menikmati keuntungan tidak langsung dari peningkatan penghasilan mereka. Keuntungan tidak langsung meliputi beberapa bentuk, yang paling utama adalah kesempatan peminjam untuk mulai berinvestasi pada kesehatan dan pendidikan keluarga.

“Tentu saja saya senang, saya bisa menggunakan sebagian uang untuk renovasi rumah, dan sebagian lagi untuk mendukung usaha” (Bogor, 2019)

“Anak saya adalah anak Amarta. Saya bisa menyekolahkan sampai lulus berkat uang yang saya pinjam dari Amarta” (Bogor, 2019).

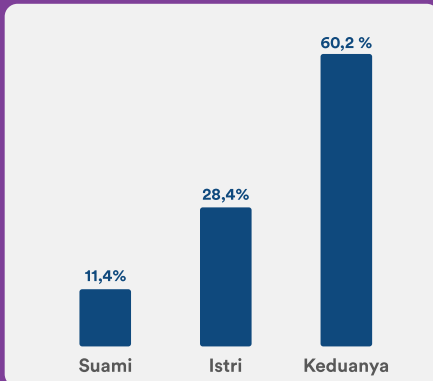
Mayoritas peminjam juga mengatakan bahwa mereka dapat mencukupi kebutuhan dasar (95,5%) dan mendapatkan pelayanan kesehatan yang berkualitas ketika ada anggota keluarga yang sakit.



Grafik 8. Persepsi Responden Mengenai Pemenuhan Kebutuhan Dasar

■ C. Peran Perempuan dalam Keluarga

Selama penelitian, peminjam diberi pertanyaan terkait proses pembuatan keputusan di rumah tangga. Berdasarkan survei, 88,6% perempuan terlibat dalam proses pembuatan keputusan.



Grafik 9. Pengambilan Keputusan dalam Rumah Tangga

Jenis keputusan yang dibuat bervariasi mulai dari masalah sehari-hari, pilihan menu makanan bagi seluruh keluarga, hingga keputusan penting seperti pembelian barang kebutuhan rumah tangga, pemilihan sekolah anak, hingga diskusi tentang pinjaman dari Amarta dan penggunaannya.

“Saya menggunakan uang pinjaman untuk kebutuhan sehari-hari (pekerjaan, biaya sekolah anak).”
(Bogor, 2019)

“(dalam kasus saya), Saya menanyakan ke suami apakah ia mau ikut memakai pinjaman untuk mendukung pekerjaannya.”
(Bogor, 2019)

Beberapa peminjam (istri) juga merupakan pengambil keputusan penuh dalam keluarga. Hal ini cukup menarik, mengingat pada masyarakat patriarki secara umum, perempuan cenderung memiliki akses yang kecil pada pinjaman karena aset keluarga kebanyakan dimiliki suami seperti tanah, rumah, dan kendaraan.

“Awalnya, almarhum suami saya tidak mengizinkan saya bekerja, dia satu-satunya tulang punggung keluarga. Saya hanya membantu mencuci piring tetangga (untuk dapat uang) dan menjadi ibu rumah tangga. Namun sejak suami saya meninggal, ia meninggalkan beberapa warisan, saya menjualnya dan membuka catering kecil-kecilan.”
(Subang, 2019)

Maka dari itu, mempunyai akses langsung pada uang tunai meningkatkan peran bagi perempuan dalam rumah tangga dalam pengambilan keputusan





■ D. Kemandirian

Sebuah kisah yang menarik hadir dari peminjam di Klaten. Hidup sebagai seorang janda di pedesaan di Indonesia dapat menjadi situasi yang sangat sulit. Penelitian-penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa seorang janda rentan atas stigma negatif yang kemudian berdampak pada berkurangnya kekuatan untuk mendapat akses baik ekonomi dan modal sosial di masyarakat (Brown & Moran, 1997; Jackson, et al, 2000; Stack & Meredith, 2018). Selain stigma negatif, seorang janda juga kesulitan untuk meninggalkan pekerjaan domestik dan kesulitan mendapat akses uang tunai dari institusi formal karena mereka harus berperan sebagai ibu dengan tanggung jawab domestik sekaligus ayah untuk mendapatkan uang dan kebutuhan hidup.

Seorang responden yang telah menjadi janda selama 10 (sepuluh) tahun hampir tidak mempunyai waktu untuk dirinya sendiri. Ia menghabiskan sehari-hari di sawah dekat rumah sebagai petani, mengerjakan *laundry*, dan pekerjaan apapun yang diminta tetangga untuk mendapatkan penghasilan tambahan. Selain menjadi ibu dan ayah bagi anaknya, ia masih harus terlibat dalam berbagai aktivitas sosial antar-tetangga dan menjadi anak yang merawat mertuanya. Meminjam uang dari keluarga

dan teman bukanlah hal yang baru baginya.

Layanan *peer-to-peer lending* dari Amarnya memungkinkan ia untuk mendapat akses langsung atas uang tunai tanpa harus meninggalkan tanggung jawab sehari-harinya dan tidak lagi bergantung pada keluarga dan teman dalam mencukupi kebutuhan finansial. Pinjaman tersebut ia gunakan untuk memperbaiki sepeda motor yang dapat meningkatkan mobilitasnya dalam bekerja dan mengantar anaknya ke sekolah, ia juga menggunakannya untuk membeli ponsel pintar yang ia dan anaknya gunakan untuk mengakses informasi dan kebutuhan belajar, serta membeli alat-alat pertanian.

■ 1. Kohesi Sosial

Kohesi sosial didefinisikan sebagai "kesediaan anggota masyarakat untuk bekerja sama satu sama lain untuk bertahan hidup dan menuju kesejahteraan" (Stanley, 2003). Lebih lanjut, Stanley juga menguraikan "kesediaan untuk bekerja sama" sebagai karakter bersama di antara anggota masyarakat untuk bekerja sama karena kesempatan yang wajar untuk mewujudkan tujuan mereka dan kesediaan untuk berbagi hasil usaha mereka secara adil (Stanley, 2003). Kohesi sosial berkontribusi pada pembangunan sosial dan kemakmuran ekonomi





masyarakat. Dalam membahas kohesi sosial, ada tiga aspek yang dianggap membentuk kohesi sosial di kalangan masyarakat, yaitu: modal sosial, kepuasan hidup, dan perilaku sosial.

■ E. Modal Sosial

Modal sosial didefinisikan sebagai "kepercayaan yang melumasi kerjasama di antara orang-orang di masyarakat" (Putnam, 1993). Definisi lain menjelaskan modal sosial sebagai "norma dan jaringan yang memungkinkan individu untuk melakukan sesuatu bersama" (Woolcock & Narayan, 2000). Tulisan ini akan menguraikan kedua pandangan dengan mencerminkan modal sosial sebagai bentuk kepercayaan yang dibangun melalui norma dan jaringan di masyarakat. Oleh karena itu, aspek modal sosial tercermin dalam tiga aspek: kepercayaan, norma, dan jaringan (Lyon, 2000). Modal sosial, lebih lanjut, akan dijabarkan lebih lanjut dalam konteks peminjam perempuan Amarthya. Peran perempuan dipandang istimewa karena secara umum perempuan dipandang memiliki tingkat sosialisasi yang lebih tinggi dibandingkan dengan laki-laki sehingga memudahkan perempuan untuk mengakses modal sosial (Hodgkin, 2009).

■ Kepercayaan

Kepercayaan di antara anggota dalam renteng yang sama dibangun melalui mekanisme seleksi grup. Kepercayaan juga dapat mencerminkan persepsi orang tentang keandalan orang lain yang dapat memengaruhi pembangunan ekonomi dan sosial dengan memfasilitasi pertukaran pasar, mempromosikan berfungsinya lembaga-lembaga publik dan meningkatkan kapasitas atau tindakan kolektif (Morrone et al., 2009). Kepercayaan terbentuk melalui norma-norma, rasa tanggung jawab bersama dan timbal balik yang akan dijelaskan lebih lanjut di bagian berikut.

“Oh ya jelas, Kita saling percaya,”

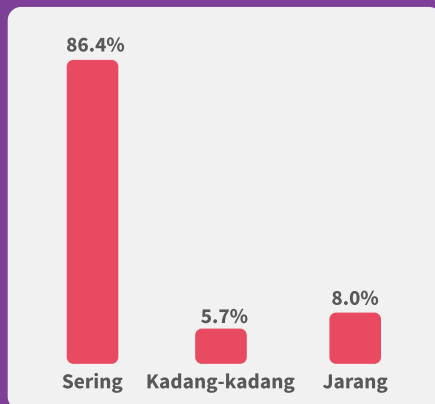
“Orang-orang di kelompok ini baik semua” (Klaten, 2019)

Menurut Fukuyama, kepercayaan juga dapat dilihat sebagai "harapan yang muncul dalam suatu komunitas yang berperilaku teratur, jujur, dan kooperatif, berdasarkan pada norma-norma yang umum dimiliki bersama, pada bagian dari anggota lain dari komunitas itu ..." (Fukuyama, 1996).

Melalui mekanisme pertemuan mingguan, setiap orang di dalam kelompok memiliki pengetahuan yang sama tentang kehadiran dan ketidakhadiran satu sama lain; siapa yang membayar pinjaman dan siapa yang tidak; siapa yang selalu datang ke pertemuan dan siapa yang tidak. Sistem rapat mingguan menciptakan tingkat harapan yang tinggi di antara anggota kelompok. Setiap individu akan mengharapkan anggota lain untuk tetap bersama kelompok, datang ke pertemuan, dan membayar pinjamannya setiap minggu. Oleh karena itu, seseorang akan mempermalukan dirinya sendiri karena tidak datang ke pertemuan atau tidak membayar pinjaman tepat waktu. Mekanisme ini berbeda dari yang ada di bank, di mana hanya bank dan peminjam yang tahu tentang pembayaran (apakah peminjam membayar pinjaman tepat waktu atau tidak). Mekanisme tanggung jawab bersama (tanggung renteng) memastikan bahwa setiap orang dalam kelompok memiliki tingkat kepatuhan yang tinggi dalam proses meminjam uang dari Amarta. Keterbukaan dan juga kepercayaan satu sama lain di dalam kelompok akan meningkatkan kerja sama dan juga kohesi sosial.

Kepatuhan individu untuk mempertahankan kepercayaan anggota lain dapat dilihat pada tingkat kehadiran individu pada pertemuan mingguan. Dari

grafik 10, dapat dilihat bahwa 86,4% dari peminjam Amarta menyatakan bahwa mereka sering datang ke pertemuan. Bahkan jika mereka tidak bisa datang, mereka akan mempercayakan uang mereka ke salah satu tetangga sehingga masih terhitung membayar pinjaman mingguan.



Grafik 10. Tingkat Intensitas Berkumpul

■ Norma

Norma-norma yang mengikat kelompok bersama-sama tercermin dalam cara para wanita bersedia bekerja sama satu sama lain dengan menghadiri pertemuan dan membayar pinjaman masing-masing. Kesiapan untuk bekerja sama tercermin melalui pernyataan responden tentang sistem tanggung renteng atau pertanggung jawaban kelompok. Sebagian besar responden sudah memiliki rasa tanggung jawab untuk datang ke pertemuan. Mereka menyatakan bahwa jika tidak hadir dalam pertemuan mingguan akan membebani anggota dalam satu

kelompok. Ketidakhadiran akan menyebabkan kerugian bagi seluruh kelompok, sehingga setiap anggota harus berusaha keras untuk hadir secara penuh.

“Iya, jika aku nggak mbayar pinjamannya, dan aku nggak datang, pencairan akan memakan waktu lebih lama, aku ya butuh uang.” (Mojokerto, 2019)

Rasa tanggung jawab bersama tercermin ketika anggota lain bersedia membayar untuk pinjaman anggota yang tidak datang ke pertemuan. Tanggung Renteng memastikan kehadiran semua orang dengan mengunjungi rumah satu sama lain sebelum pertemuan.

“Ya, wanita itu tidak selalu datang (ke pertemuan), jadi kita harus membayarnya. Jika kami tidak melakukan itu, maka itu akan membutuhkan lebih banyak waktu (pencairan dana). Karena dia berasal dari sini (desa yang sama), jadi juga mudah bagi kita untuk mendapatkannya (datang ke rumahnya)” (Mojokerto, 2019)

“...Rumah saya sangat dekat dengan tempat (tempat pertemuan mingguan diadakan), jadi saya tidak perlu banyak energi (untuk berjalan di sana). Sejak pertama kali saya bergabung (grup), selama hampir 30 minggu, tidak pernah

sekalipun saya melewatkan pertemuan. Bagaimana saya bisa melewatkannya, karena mereka (anggota kelompok lainnya) akan selalu datang ke rumah saya, dan jika mereka tidak melihat saya datang, mereka langsung datang untuk menjemput saya di rumah saya.” (Subang, 2019)

Mekanisme renteng memudahkan mendeteksi setiap anggota yang tidak mematuhi aturan. Penentangan ini akan dihukum dalam bentuk sanksi sosial. Karena mekanisme tanggung jawab bersama tidak memberlakukan hukuman materi untuk penentangan individu, sanksi sosial berfungsi sebagai hukuman berat bagi yang menantang. Bentuk sanksi sosial akan tercermin dalam pelabelan individu, dengan penentang diberi label "tidak baik," "tidak dipercaya," dalam kelompok.

“... sudah sulit untuk membangun grup, kami tidak dapat memiliki satu anggota yang tidak ingin membayar pinjaman, cukup masukkan dia di blacklist.” (Bogor, 2019)

“...Meskipun mungkin ada niat baik, tapi kemudian, begitu dia merusak kepercayaan, maka kita tidak akan mempercayainya lagi.” (Bogor, 2019)

“Kami tidak ingin membayarnya lagi, lalu mengusirnya dari grup. Betapa seorang wanita, dia masih sangat muda. Malu.” (Klaten, 2019)

Sanksi sosial, sebagai norma, bukanlah peraturan yang dibuat oleh Amarththa atau pemerintah. Itu berasal dari modal sosial sebagai perjanjian tidak tertulis di antara anggota kelompok. Kita dapat melihat, dari sini, bahwa modal sosial juga dapat menetapkan aturan atau norma sosial yang pada akhirnya akan membentuk perilaku individu dan atau kelompok (Fukuyama, 1996). Norma ini membuat anggota renteng tidak melakukan tindakan pembangkangan terhadap aturan yang ditetapkan, yaitu pembayaran dan kehadiran rutin dalam pertemuan mingguan.

■ Jaringan

Sebagai bagian dari komunitas yang lebih besar di desa, anggota kelompok Amarththa membangun modal sosial dengan menghubungkan satu sama lain dengan jaringan pertemanan baru. Berdasarkan survei, 65,9% responden memperoleh jaringan baru

dari Amarththa. Memperoleh jaringan pertemanan baru dipandang sebagai salah satu manfaat paling penting dari bergabung dengan grup.

“Ya... Karena (meskipun kami tinggal di desa yang sama) rumah kita cukup jauh satu sama lain, tetapi sekarang (karena ada pertemuan mingguan), kita dapat bertemu satu sama lain, mengunjungi rumah satu sama lain, menjemput satu sama lain (untuk datang ke pertemuan)...” (Klaten, 2019)

“(karena sistem ini membentuk melalui pertemuan kelompok) ... kita dapat memiliki lebih banyak teman, kita mengenal seseorang yang baru.” (Bandung, 2019)

“Dengan bergabung dengan Amarththa, saya mengenal semua ibu lain di desa ini. Ketika ada pertemuan, saya biasanya juga membawa makanan dan makanan ringan untuk dijual (ke ibu lain)” (Subang, 2019)





Berdasarkan pernyataan-pernyataan tersebut, terlihat bahwa Amarta juga membantu perempuan di daerah pedesaan untuk terhubung dan mengenal satu sama lain dengan lebih baik. Dengan sifat pekerjaan mereka (pertanian, pertanian, penjualan makanan) yang sangat memakan waktu, pertemuan mingguan berfungsi sebagai media di mana mereka dapat mengumpulkan dan berbagi kisah kehidupan sehari-hari yang biasa atau bahkan informasi dan pengetahuan baru untuk mengembangkan bisnis mereka.

Fungsi hubungan sosial adalah kunci untuk menjamin interaksi produktif yang dibangun dari jaringan (Coleman & Hoffer, 1987). Oleh karena itu, bukan jaringan itu sendiri yang berfungsi sebagai modalitas untuk modal sosial, tetapi fungsi dan manfaat interaksi dalam jaringan itu sendiri yang dilihat lebih penting. Salah satu manfaat utama dari interaksi dalam kelompok Amarta adalah transfer pengetahuan. Survei menunjukkan bahwa 70,5% responden menyatakan bahwa mereka memperoleh pengetahuan baru setelah bergabung dengan Amarta. Pengetahuan baru ini, seperti yang dinyatakan oleh responden, diperoleh dari Amarta sebagai peminjam dan juga dari perempuan lain yang berbagi pengetahuan mereka dengan kelompok.

“Tentu saja, kita dapat membangun ikatan yang lebih kuat di antara satu sama lain, memiliki lebih banyak teman. Dalam skema ini (skema grup), kami juga dapat berbagi informasi tentang bisnis kami (yang mungkin membantu yang lain)” (Banyumas, 2019)

“Kami punya, seperti sekolah, kami pergi belajar selama tiga hari sebelum kami dapat meminjam uang (dari Amarta). Ini seperti satu jam per hari, jadi kita bisa pergi bekerja setelah 'sekolah' selesai.” (Klaten, 2019)

“Ya, Amarta memberi kita beberapa pelatihan, kami menyebutnya 'sekolah' ...” (Bogor, 2019)

Pelatihan wajib untuk para peminjam ini tampaknya dirancang agar sesuai dengan kegiatan dan pekerjaan para peminjam. Sementara durasi untuk setiap pelatihan dapat dianggap relatif singkat, tetapi beberapa menyatakan bahwa pelatihan ini telah terbukti efektif.

“Yah, kita juga punya pekerjaan. Saya pikir tidak mungkin mengadakan satu hari pertemuan penuh...” (Klaten, 2019)



Dengan sifat pekerjaan para peminjam, sesi satu jam dianggap sebagai opsi terbaik yang tersedia. Meskipun waktu yang relatif singkat, para wanita ini menyatakan bahwa mereka memperoleh pengetahuan dasar tentang literasi keuangan dari pelatihan.

“Amartha relatif baik dan mudah. Mereka mengajarkan kami cara menabung sehingga setiap minggu kami selalu dapat membayar pinjaman kami dan tidak ada yang harus membayar untuk orang lain. Namun, pada kenyataannya, kami masih harus membayar pinjaman beberapa orang, ... (tapi itu karena kurangnya tanggung jawab orang itu)” (Mojokerto, 2019)

Pernyataan responden juga menyoroti pengetahuan keuangan dasar yang mereka peroleh, yang paling tidak, adalah kemampuan untuk membayar pinjaman mereka setiap minggu. Lebih jauh, mereka juga menguraikan keterampilan ini dalam menghitung hasil mereka dan juga kemampuan mereka untuk membayar pinjaman berdasarkan situasi mereka saat ini.

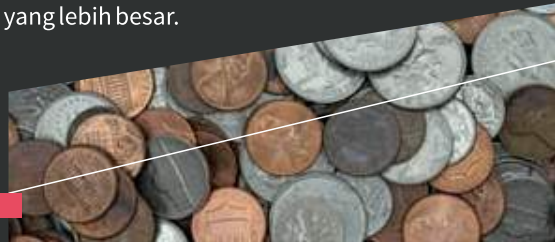
“... Saya tidak merasa seperti saya harus mengusulkan sejumlah besar uang (untuk meminjam). Meskipun anggota lain

meminta jumlah uang yang lebih besar, saya tidak ingin melakukan itu. Berdasarkan apa yang bisa saya lakukan, ini adalah yang terbaik yang bisa saya minta ... setidaknya, saya dapat menyisihkan uang untuk membayar pinjaman dan juga menghemat uang untuk Idul Fitri.” (Bogor, 2019)

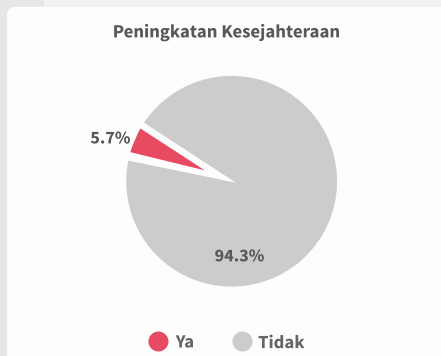
“... untuk sehari, saya habiskan, maksimal Rp. 100.000, karena saya punya banyak anak, jadi ya ... itu saja, Rp. 100.000 sehari,” (Subang, 2019)

■ B. Kepuasan Hidup

Kepuasan hidup mencerminkan bagaimana seseorang melihat diri mereka sendiri, termasuk pengembangan diri mereka, secara subyektif tentang kehidupan mereka secara keseluruhan. Ini adalah bagaimana seseorang dapat secara positif mengevaluasi kualitas hidupnya secara keseluruhan (Veenhoven, 1996). Dikatakan bahwa tingkat kepuasan hidup yang tinggi juga akan berkontribusi pada tingkat kohesi sosial di antara komunitas yang lebih besar.



Berdasarkan survei, dapat dilihat bahwa ada tingkat kepuasan hidup yang relatif tinggi di antara para peminjam Amarthha.



Grafik 11. Persepsi Mengenai Peningkatan Kesejahteraan Keluarga

94,3% responden menyatakan bahwa mereka telah meningkatkan kesejahteraan setelah bergabung dengan Amarthha

“Rencana saya untuk meminjam dari Amarthha adalah untuk mendapatkan lebih banyak modal untuk bisnis saya.”
(Klaten, 2019)

“Sebelum toko saya sangat kecil. Saya hanya menjual barang dalam jumlah yang sangat terbatas. Setelah saya mendapatkan lebih banyak modal dari Amarthha, saya dapat memiliki lebih banyak penghasilan (karena saya dapat menjual lebih banyak barang dan mendiversifikasi produk yang dapat saya jual)” (Klaten, 2019)

“Yaiya, saya sangat senang bisa bergabung dengan Amarthha. Saya dapat memberikan lebih banyak uang saku untuk anak-anak saya, juga karena kami membayar pinjaman setiap minggu, jumlahnya terasa sangat kecil (dibandingkan jika saya harus membayarnya setiap bulan)”
(Mojokerto, 2019)

“... produksi dan jumlah barang yang bisa kita jual, meningkat. Juga, semakin banyak pembeli dan menjangkau pelanggan. Terutama dengan memiliki lebih banyak modal, saya bisa membuat tester produk dan menjualnya ke pasar”
(Bandung, 2019)

“Uang itu kemudian akan diedarkan, jadi saya membaginya dengan beberapa kebutuhan, seperti untuk membayar listrik, air, uang saku anak-anak saya, dan juga untuk membayar pinjaman” (Bogor, 2019).

Lebih penting lagi, kepuasan mereka tidak hanya datang dari materialitas penghasilan fisik dan juga diversifikasi barang yang dapat mereka tingkatkan. Tetapi juga kemampuan untuk mengirim anak-anak mereka ke sekolah, yang masih dianggap sangat mahal.



Grafik 12. Peran Amartha dalam Pendidikan Anak

76,1% responden menyatakan bahwa mereka dapat membayar uang sekolah anak-anak mereka dari penghasilan bisnis mereka.

“Saya baru saja menjual salah satu kambing saya, untuk membayar uang sekolah anak-anak saya. Alhamdulillah, saya bisa membayarnya ” (Klaten, 2019)

“Biasanya, selama sebulan, saya menghabiskan Rp 50.000 untuk listrik, Rp 20.000 untuk sekolah anak-anak saya (tetapi sekolah itu sebenarnya gratis). Untuk makan, saya menghabiskan sekitar Rp 25.000. Selebihnya, saya simpan untuk membayar pinjaman saya di Amartha” (Bogor, 2019)

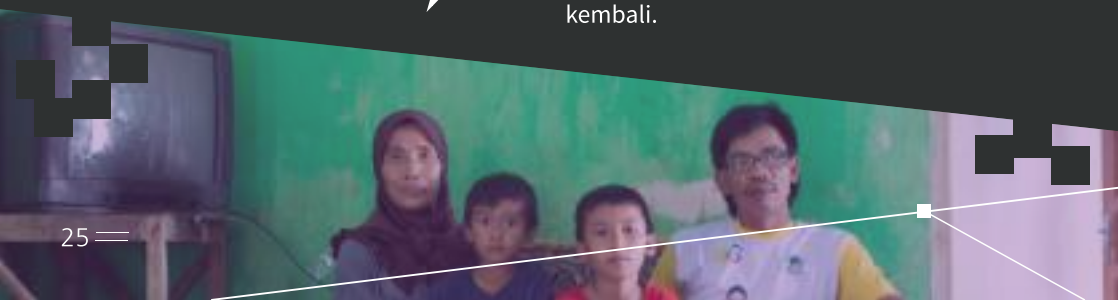
“Ini, ini, anakku. (Dia) anak Amartha. Dia bisa sekolah dan lulus karena Amartha” (Bogor, 2019)

■ C. Perilaku Sosial

Perilaku sosial didefinisikan sebagai interaksi di antara anggota kelompok untuk mengisi waktu mereka, berkontribusi pada komunitas yang lebih besar, dan secara sukarela membantu anggota lain dalam kelompok mereka. Gagasan ini tercermin melalui kegiatan kelompok yang telah mengikat mereka bersama melalui Amartha.

“...setiap minggu (pinjaman), pasti, akan dibayar karena kita semua yang membayarnya. Kantor (Amartha) tidak peduli, jadi kitalah yang membayar orang lain yang gagal membayar. Yang ingin mereka ketahui adalah bahwa kami telah membayar uang” (Bogor, 2019).

Ketika kelompok itu ditanya mengenai uang yang harus mereka keluarkan untuk pinjaman individu anggota lain, para responden merasa bahwa itu juga tanggung jawab mereka. Mereka tidak memaksa untuk meminta uang mereka kembali.



“Ya gimana ya, saya akan sangat berterima kasih jika dia mengembalikan uang saya (yang digunakan untuk membayar pinjamannya), tetapi jika tidak, itu juga oke” (Klaten, 2019)

“Ya ... kita harus membiarkannya pergi, tidak apa-apa” (Klaten, 2019)

Gagasan kohesi sosial dianggap sangat relevan dengan pekerjaan Amartha. Mekanisme pertemuan mingguan, dipandang membantu meningkatkan tingkat kohesi sosial di kalangan perempuan di masyarakat. Berfungsi meningkatkan kepatuhan dan kemauan untuk bekerja sama, mekanisme sosial memastikan bahwa ada distribusi yang merata dari keseluruhan manfaat di antara masyarakat. Timbal balik, dalam artian bahwa setiap orang bersedia bekerja sama dan memperlakukan satu sama lain secara adil, juga meningkatkan kepatuhan terhadap aturan dan norma yang berlaku.

Modal sosial yang tercermin melalui tiga aspek norma, kepercayaan, dan jaringan, memastikan bahwa individu dalam komunitas berbagi nilai-nilai yang sama yang menyatukan mereka dalam komunitas. Manfaat yang tercermin melalui kepuasan hidup mereka, lebih jauh memungkinkan kemauan dan toleransi mereka untuk bekerja sama karena semua orang mendapat manfaat dari kondisi kerja sama saat ini. Dapat

dilihat bahwa Amartha telah memungkinkan kepatuhan semi-sukarela dari masyarakat. Hal ini tidak sepenuhnya sukarela, karena ada sanksi yang menahan mereka dari melanggar aturan yang ditetapkan. Namun, kepatuhan itu sendiri juga tidak dibangun melalui paksaan, melainkan melalui manfaat yang dirasakan masing-masing individu dari kerjasama. Sistem sosial ini membatasi adanya penunggak hutang dan pelanggaran aturan tidak dapat berbuat semaunya karena terdapat sanksi sosial yang membatasi.

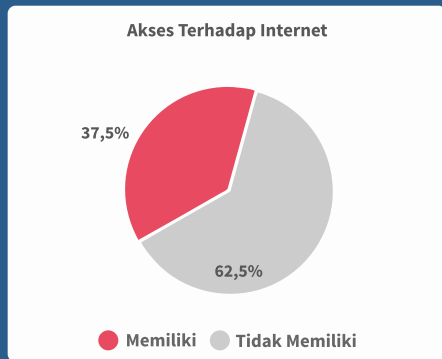
Kohesi sosial menjadi penting karena dapat membawa lebih banyak partisipasi dalam masyarakat sipil dan menghasilkan jaringan asosiasi yang kaya. Hal ini membuat kerjasama dalam aspek-aspek lain lebih mudah dan memberikan cara-cara alternatif untuk memecahkan masalah dalam masyarakat (Putnam, 1995). Dari perspektif ini, kita dapat melihat bahwa aspek immaterial dari kohesi sosial juga dapat berkontribusi besar untuk mengejar kesejahteraan masyarakat, terutama, dalam hal ini, perempuan di daerah pedesaan. Hal ini meningkatkan posisi perempuan dalam komunitas dengan memungkinkan mereka untuk memiliki lebih banyak peran dan suara. Aset sumber daya manusia sama pentingnya dengan aset keuangan yang mendukung mata pencaharian dan kesejahteraan manusia.

■ ARAHAN KE DEPAN

■ Memahami Kesenjangan Digital

Perkembangan *peer-to-peer lending* berbasis teknologi tidak dapat dilepaskan dari penetrasi teknologi informasi dan komunikasi (TIK) di masyarakat. Sayangnya di Indonesia, masih terdapat kesenjangan besar dalam adopsi dan penggunaan TIK, terutama bagi perempuan yang tinggal di daerah pedesaan. Kesenjangan ini, yang biasa disebut kesenjangan digital, sangat dipengaruhi oleh perbedaan tingkat sosialekonomi.

Menurut survei, 62,5% responden tidak memiliki perangkat yang memungkinkan mereka terhubung ke internet. Responden mengakses informasi dari media konvensional, seperti televisi, atau melalui orang terdekat seperti keluarga, dan kelompok sebaya. Survei menunjukkan bahwa setiap responden (100%) memiliki setidaknya satu televisi di rumah dan menikmati menonton acara hiburan setelah mereka menyajikan makan malam untuk keluarga.



Grafik 13. Akses Terhadap Internet

“Saya biasanya memeriksa facebook saya sebelum tidur ketika saya akhirnya mendapatkan waktu untuk beristirahat. Saya gulir aplikasi untuk membaca apa yang dikatakan teman saya atau mengomentari status mereka. Saya tidak suka menulis sesuatu di dinding saya” (Klaten, 2019)

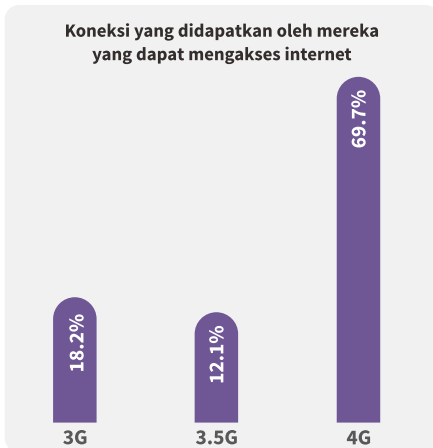
“Saya suka memeriksa akun facebook saya setelah mengirim anak saya tidur. Pada siang hari, anak saya akan mengambil alih telepon saya untuk menonton video youtube favoritnya.” (Bandung, 2019)

Hanya sedikit yang menyebutkan bahwa mereka menggunakan aplikasi pesan untuk mendukung pekerjaan mereka, memasarkan produk mereka, atau arisan.

“Saya sering menggunakan WhatsApp untuk memasarkan produk saya. Konsumen saya biasanya menghubungi saya melalui WhatsApp untuk memberi tahu saya berapa porsi minuman yang mereka butuhkan setiap hari” (Mojokerto, 2019)

“Saya menggunakan WhatsApp untuk bergabung dengan grup arisan saya. Sangat menyenangkan dan kamu juga mendapatkan hadiahnya ” (Bandung, 2019)

Dalam hal jaringan internet, 69,7% responden dapat mengakses 4G. Namun, bahkan bagi mereka yang tidak mendapatkan jaringan 4G, responden mengklaim bahwa jaringan internet cukup baik bagi mereka untuk mengakses Facebook, aplikasi pengiriman pesan, atau platform media sosial lainnya.



Grafik 14. Koneksi Jaringan

Sebagian besar responden mengatakan mereka tidak memiliki anggaran khusus untuk membeli pulsa atau kuota internet. Namun, beberapa mengakui bahwa mereka biasanya menghabiskan sekitar Rp 10.000,00 hingga Rp 30.000,00 setiap bulan. Untuk mendapatkan harga paling ekonomis, beberapa responden menggunakan telepon genggam multi-kartu. Jenis telepon ini memungkinkan responden untuk beralih ke paket data alternatif setiap kali mereka kehabisan bundel data.

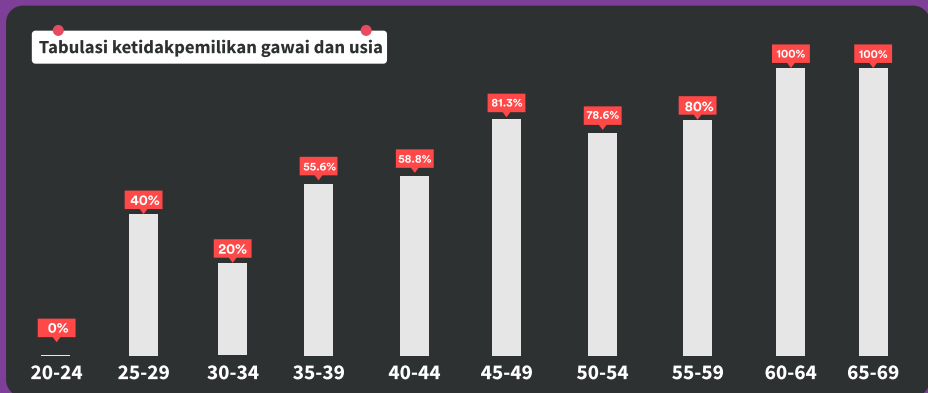
Berkaca pada survei dan temuan KDT, dapat dilihat bahwa responden yang telah memiliki akses terhadap internet belum sepenuhnya mampu memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi (TIK) tersebut. Sampai saat ini, TIK lebih banyak digunakan untuk memenuhi kebutuhan komunikasi mereka melalui platform media sosial, aplikasi pengiriman pesan, atau panggilan telepon langsung.



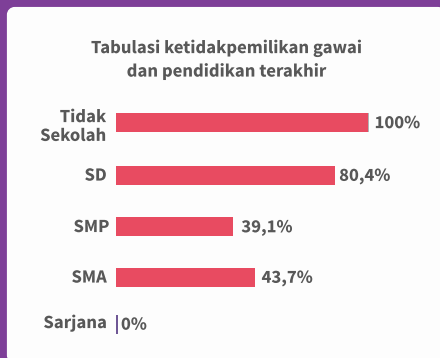
■ Memahami Hambatan dalam Mengadopsi TIK

Berdasarkan data kuantitatif, terdapat tiga faktor utama yang perlu dipertimbangkan ketika membahas tentang kepemilikan gadget responden; yaitu umur, tingkat pendidikan, dan penghasilan. Dalam hal usia, persentase terbesar dari mereka yang tidak memiliki perangkat yang terhubung ke internet adalah mereka yang usianya di atas 35

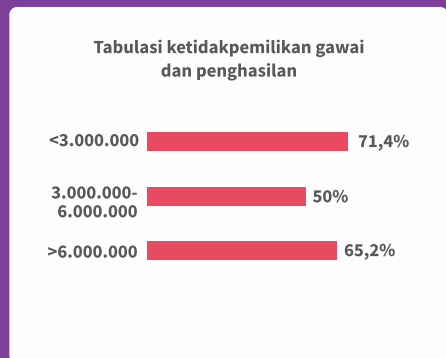
tahun (transisi generasi X dan Y). Ketika melihat tingkat pendidikan, mayoritas responden (67%) yang tidak memiliki akses reguler ke internet melalui perangkat mereka adalah mereka yang lulus dari sekolah dasar dan berpenghasilan kurang dari Rp3.000.000,00 dalam sebulan (berpenghasilan rendah) dibandingkan dengan responden lain).



Grafik 15.Usia Responden dengan Presentase Ketidakpemilikan Gawai



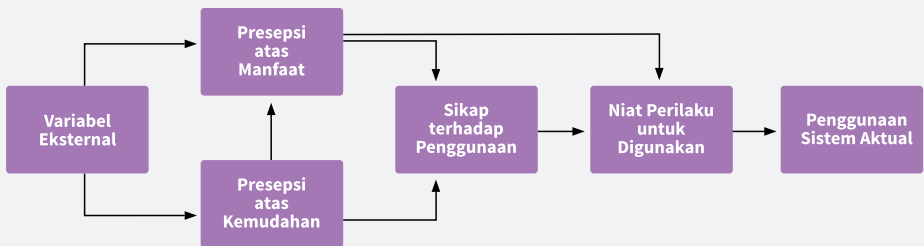
Grafik 16.Tingkat Pendidikan Responden dengan Presentase Ketidakpemilikan Gawai



Grafik 17.Tingkat Pendapatan Responden dengan Presentase Ketidakpemilikan Gawai

Tambotoh, et. al. (2015) menyarankan model alur penerimaan teknologi dalam masyarakat. Model ini menyebutkan ada beberapa variabel penting yang mempengaruhi pengguna dalam mengadopsi teknologi, yakni persepsi atas manfaat yang diberikan oleh TIK dan persepsi atas kemudahan penggunaan

TIK. Persepsi atas manfaat didefinisikan sebagai tingkat keyakinan seseorang bahwa penggunaan teknologi mungkin bermanfaat dalam meningkatkan kualitas hidup mereka. Persepsi atas kemudahan penggunaan melihat bagaimana pengguna memandang aspek penggunaan teknis atas teknologi.



Gambar 1. Model Alur Penerimaan Teknologi dalam Masyarakat

Berdasarkan data yang dikumpulkan selama survei, hambatan untuk mengadopsi TIK untuk perempuan di daerah pedesaan sebagian besar disebabkan oleh rendahnya tingkat manfaat dan kemudahan penggunaan yang dirasakan. Mereka tidak melihat perangkat teknologi ini berguna untuk kehidupan mereka atau relevan dengan pekerjaan mereka.

“Saya tidak memilikinya, tetapi suami saya memilikinya. Saya akan meminta suami untuk meminjamkan kepada saya hanya jika saya perlu memanggil

seseorang yang penting atau dalam keadaan darurat” (Subang, 2019)

“Anak saya punya satu dan saya hanya tahu dia bermain dengan teman-temannya” (Bogor, 2019)

Beberapa orang melihat bahwa penemuan perangkat ini mungkin menambah masalah mereka dan sebagai beban karena itu adalah sesuatu yang sepenuhnya di luar jangkauan mereka.

“Memiliki ponsel membuat hidup saya rumit. Saya tidak mengerti cara mengoperasikannya.” (Klaten, 2019)

“Saya terlalu malas untuk belajar cara menggunakan smartphone. Itu terlalu rumit.” (Klaten, 2019)

Sementara itu, responden lain beranggapan menggunakan perangkat TIK dapat mengurangi frekuensi mereka untuk berinteraksi langsung dengan anggota kelompoknya sehingga melonggarkan ikatan sosial peminjam. Memiliki interaksi yang tidak langsung juga berkaitan dengan lebih sedikit ruang untuk mengekspresikan diri di ruang publik. Interaksi langsung adalah salah satu kesempatan langka peminjam untuk melepaskan diri dari tugas dan peran rumah tangga sebagai individu domestik.

“Jika kita menggunakan ponsel, kita tidak perlu mengadakan pertemuan rutin seperti biasanya. Saya lebih suka bertemu semua orang seperti apa yang kita alami sekarang.” (Klaten, 2019)

Selain 2 (dua) konsep ini, model ini juga menjelaskan bahwa frekuensi dan durasi penggunaan teknologi baru merupakan faktor penting dalam proses adopsi. Sebagian besar perempuan di daerah pedesaan menggantungkan hidupnya pada pertanian dan bekerja di sektor informal dengan tingkat melek digital yang rendah. Di satu sisi, waktu kerja mereka terlihat fleksibel. Di sisi lain, fleksibilitas ini datang dengan konsekuensi bahwa mereka diharapkan siap bekerja kapan saja. Beban kerja yang berat atau fleksibilitas menyisakan sedikit waktu bagi para wanita ini untuk menjadi terbiasa dengan teknologi.

“Apa yang membuat saya berbeda dari pemain lain dalam bisnis ini (penjual ikan lele) adalah toko saya buka 24 jam sehari. Konsumen dapat mengetuk (rumah saya) kapan saja, baik saat fajar atau senja. Saya tidak merasa ingin keluar atau beristirahat karena konsumen mungkin datang kapan saja ...” (Klaten, 2019)





Data yang disajikan menunjukkan bahwa masih ada celah yang perlu ditangani. Bagi mereka yang sudah terbiasa dengan internet, ada peluang untuk mendapatkan lebih banyak manfaat dari penggunaan TIK bagi kehidupan ekonomi dan sosial mereka. Selain dari fungsi komunikasi, TIK memungkinkan perempuan untuk mengakses dan berbagi informasi untuk memberdayakan diri mereka sendiri. Sementara itu, bagi mereka yang masih memiliki akses terbatas atau bahkan nol ke TIK, hambatan terbesar berasal dari manfaat yang dirasakan, kemudahan penggunaan yang dirasakan, dan kemungkinan menggunakan TIK karena beban kerja yang berat. Tidak ada yang menyebutkan kurangnya akses ke jaringan seluler atau mahalnnya harga paket internet.

■ Mengurangi Kesenjangan Digital

Sharma (2003) dan Stephen (2006) dalam Macueve et. al. (2009) mengemukakan bahwa TIK dapat memberdayakan perempuan melalui peningkatan partisipasi dalam pembangunan ekonomi dan sosial dan memfasilitasi pengambilan keputusan berdasarkan informasi. Sebagai pinjaman kelompok berbasis teknologi finansial, Amarthha memiliki peran dan peluang untuk mengurangi kesenjangan digital bagi perempuan di daerah pedesaan. Bagi sebagian responden yang memiliki akses

harian ke internet, terdapat peluang untuk meningkatkan penggunaan TIK sebagai alat untuk mendukung pekerjaan, memberi ruang untuk mengekspresikan diri, serta mengakses informasi untuk menavigasi keputusan dengan lebih baik. Aplikasi yang ramah pengguna yang menekankan pada aspek-aspek mencari informasi informasi, berkolaborasi dengan perempuan lain di dalam dan di luar kelompok pertemanan mereka dapat menjadi pilihan.

Perlakuan yang berbeda dapat dipertimbangkan untuk peminjam yang tidak tertarik menggunakan TIK. Selain manfaat yang dirasakan dan kemudahan penggunaan, kepercayaan adalah elemen penting untuk dimasukkan. Kepercayaan bisa didapat dari lingkungan sekitar peminjam. Jika lingkungan di sekitar peminjam mengakses internet, terdapat kemungkinan untuk membujuk non-pengguna agar mencoba mengakses internet. Selain itu, responden dalam sesi KDT mengklaim bahwa mereka tidak dapat menghubungkan pekerjaan mereka dengan TIK dan merasakan manfaat TIK untuk pekerjaan mereka. Oleh karena itu, memiliki program inisiasi yang berhubungan langsung dengan pekerjaan peminjam juga penting untuk memperkenalkan TIK.



■ Literasi Keuangan

Pelatihan literasi keuangan dipandang penting untuk memperkuat kinerja keuangan dan hasil dari peminjam Amartha. Di tingkat global, kesenjangan gender untuk literasi keuangan menunjukkan perbedaan yang signifikan antara pria dan wanita. Wanita lebih rentan terhadap buta finansial daripada rekan pria mereka (GFLEC, 2017). Oleh karena itu, pelatihan literasi keuangan yang lebih ketat diperlukan untuk diterapkan pada peminjam Amartha.

Berdasarkan wawancara, survei, dan KDT, pelatihan keuangan yang dialami oleh para peminjam hanya pada awal pencairan uang pertama (utang) dan memakan waktu sekitar satu jam sesi per hari dalam tiga hari. Sedangkan pengetahuan tentang mekanisme keuangan dasar seperti menabung dan meminjam uang masih terlihat relatif rendah.

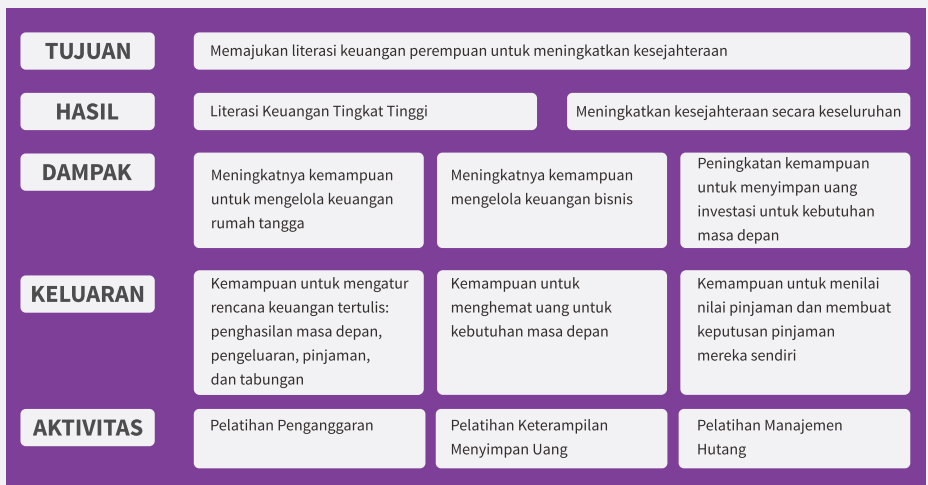
“Saya tidak tahu, saya hanya tahu apa yang saya habiskan dalam sehari ... tidak tahu sekitar sebulan. Carane ngeliat gimana...” (Klaten, 2019)

“Saya tidak benar-benar menghitung berapa suku bunga akan ... untuk produk keuangan apa pun, asalkan tidak butuh waktu lama untuk uang itu didistribusikan kepada kami!” (Klaten, 2019)

Oleh karena itu, peneliti melihat bahwa ada tiga aspek literasi keuangan yang dapat diterapkan untuk lebih memajukan kesejahteraan perempuan; keterampilan penganggaran, keterampilan menyimpan, dan manajemen hutang.

Keterampilan penganggaran dipandang sebagai kemampuan untuk mengatur rencana keuangan tertulis yang memperkirakan penghasilan, pengeluaran, pinjaman dan tabungan mereka di masa mendatang. Keterampilan menabung diukur melalui kemampuan mereka untuk menyimpan sebagian dari penghasilan untuk memenuhi tujuan kehidupan masa depan mereka. Keterampilan manajemen hutang melihat kemampuan peminjam untuk menilai pinjaman individu dan kelompok mereka serta membuat keputusan atas jumlah pinjaman. Literasi keuangan untuk perempuan penting menimbang posisi mereka sebagai ibu yang bertanggung jawab atas keuangan keluarga.





■ Masa Depan Akses ke Keuangan

Amartha bertujuan untuk meningkatkan akses ke keuangan di seluruh Indonesia. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan wanita di pedesaan dengan memberi mereka akses untuk melakukan kegiatan ekonomi. Temuan dalam penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat suatu fakta menarik bahwa peminjam menggunakan uang pinjamannya untuk modal usaha, namun mereka kesulitan untuk mengatur finansial mereka. Selain itu peminjam merasakan manfaat lainnya seperti bersosialisasi dengan tetangga dan dapat berpartisipasi dalam proses pengambilan keputusan dalam rumah tangga. Maka dari itu, penggunaan telepon genggam justru dirasa dapat mengurangi intensitas berinteraksi secara langsung.

Penelitian ini menyoroti 3 (tiga) inti strategi keuangan untuk pengembangan di masa depan. Strategi-strategi ini adalah

- (1) *dana siklus cepat;*
- (2) *berfokus pada program pinjaman etis;*
- (3) *mengalihkan yang tidak mampu menjadi mampu menciptakan akses keuangan berkelanjutan di masa depan bagi pemilik UMKM di daerah pedesaan.*

■ 1. Dana Siklus Cepat

Sebagian besar peminjam Amartha masih asing dengan perencanaan keuangan bulanan dan sangat bergantung pada kas harian. Menggabungkan dana siklus cepat dengan platform digital dapat dianggap sebagai opsi untuk memperkenalkan TIK kepada peminjam.



■ 2. Berfokus pada Program Pinjaman Etis

Peminjam dalam penelitian ini dibagi menjadi mereka yang memiliki pengalaman dalam *peer to peer lending* dan mereka yang masih peminjam pemula. Namun, kedua segmen merasa diuntungkan dari akses cepat dan nyaman ke layanan keuangan. Pada saat yang sama, ada kecenderungan yang meningkat dari program *pay-later*, yang menawarkan persepsi proses peminjaman yang mudah. Maka dari itu, program bayar kemudian menjadi pilihan alternatif bagi penyedia jasa teknologi finansial mengembangkan bisnisnya. Program bayar kemudian dapat digunakan oleh penyedia jasa finansial untuk merekrut lebih banyak peminjam. Sehubungan dengan hal tersebut, penyedia jasa layanan teknologi finansial memiliki tanggung jawab lebih untuk memberikan literasi kepada para peminjam. Secara khusus literasi tersebut mengutamakan produk keuangan

berisiko tinggi. Terdapat juga tanggung jawab bagi penyedia pinjaman untuk menerapkan pinjaman etis sebagai dasar pengembangan produk. Pinjaman etis ini memiliki tujuan untuk mencegah jebakan industri karena komersialisasi yang tinggi. Selain itu, penyedia pinjaman harus memiliki transparansi keuangan yang dapat diakses oleh peminjam, termasuk penetapan harga yang lebih baik dan rencana mitigasi risiko.

■ 3. Merubah yang Tidak Mampu menjadi Mampu

Amartha bertujuan untuk menyediakan layanan keuangan yang produktif dan meningkatkan kesejahteraan para peminjam. Utamanya, pelatihan literasi keuangan dasar menjadi program utama yang harus disediakan oleh penyedia layanan finansial. Pada akhirnya, peminjam diharapkan dapat menggunakan literasi keuangan ini untuk produktivitas diri dan keluarga mereka.

■ DAFTAR PUSTAKA

- Brown, G. W., & Moran, P. M. (1997). Single mothers, poverty, and depression. *Psychological medicine*, 27(1), 21-33.
- Chen, S., & Schreiner, M. (2009). Simple Poverty Scorecard® Poverty-Assessment Tool Indonesia.
- Coleman, J. S., & Hoffer, T. (1987). *Public and private high schools: The impact of communities*. New York: Basic Books
- Fukuyama, F. (1996). *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. New York: Simon & Schuster.
- Hodgkin, S. (2009). Inner wheel or inner sanctum: Gender and the social capital debate. *Australian Feminist Studies*, 24(62), 439-452.
- Jackson, A. P., Brooks-Gunn, J., Huang, C., & Glassman, M. (2000). Single mothers in low-wage jobs: Financial strain, parenting, and preschoolers' outcomes. *Child development*, 71(5), 1409-1423.
- Lyon, F. (2000). Trust, networks and norms: the creation of social capital in agricultural economies in Ghana. *World Development*, 28(4), 663-681.
- Macueve, G., Mandlate, J., Ginger, L., Gaster, P., & Macome, E. (2009). Women's use of information and communication technologies in Mozambique: A tool for empowerment. *African women & ICTs: Investigating technology, gender and empowerment*, 21-32.
- Maes, Jan P. & Reed, Larry R. (2012). *State of the Microcredit Summit Report 2012*. Washington DC: Microcredit summit campaign
- Morgan, P. J., Zhang, Y., & Kydyrbayev, D. (2018). *Overview of financial inclusion, regulation, financial literacy, and education in Central Asia and South Caucasus* (No. 878). ADBI Working Paper Series.
- Morrone, A., Tontoranelli, N. and Ranuzzi, G., (2009). "How Good is Trust?: Measuring Trust and its Role for the Progress of Societies", OECD Statistics Working Papers, 2009/03, OECD Publishing
- OECD (2011), *Society at a Glance: Asia/Pacific 2011*, OECD Publishing.
- Putnam, R. D. (1993). What makes democracy work? *National Civic Review*,

82(2), 101-107.

Putnam, R. D. (1995). Tuning in, tuning out: The strange disappearance of social capital in America. *PS: Political science & politics*, 28(4), 664-683.

Phillips, R., & Pittman, R. (2008). *An introduction to community development*. Routledge.

Stack, R. J., & Meredith, A. (2018). The impact of financial hardship on single parents: an exploration of the journey from social distress to seeking help. *Journal of family and economic issues*, 39(2), 233-242.

Shiyuan, C. & Schreiner, M. (2009). *Simple Poverty Scorecard® Poverty-Assessment Tool Indonesia*.

Stanley, D. (2003). What do we know about social cohesion: The research perspective of the federal government's social cohesion research network. *Canadian Journal of Sociology/Cahiers canadiens de sociologie*, 5-17.

Tambotoh, J. J., Manuputty, A. D., & Banunaek, F. E. (2015). Socio-economics Factors and Information Technology Adoption in Rural Area. *Procedia Computer Science*, 72, 178-185.

Tyson, Laura, D. (2019). *Gender Parity Can Boost Economic Growth. Here's How*. World Economic Forum (Daring). Diakses di : <<https://www.weforum.org/agenda/2019/03/how-to-fix-gender-pay-gap-laura-tyson/>> [Diakses pada 13 April 2019]

Veenhoven, R. (1996). The study of life satisfaction. In W. E. Saris, R. Veenhoven, A. C. Scherpenzeel, & B. Bunting (Eds.), *A comparative study of satisfaction with life in Europe* (pp. 11-48). Budapest: Eötvös University Press.

Woolcock, M., & Narayan, D. (2000). Social capital: Implications for development theory, research, and policy. *The world bank research observer*, 15(2), 225-249.

TENTANG CFDS

Center for Digital Society (CfDS) merupakan pusat studi yang didirikan oleh Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Gadjah Mada. Institusi ini didirikan atas dasar perkembangan dan dinamika kehidupan sosial-politik kontemporer di dunia, yang ditandai dengan pengaruh dari teknologi informasi. Fenomena ini memicu munculnya pola-pola kompleksitas kehidupan sosial dan politik masyarakat, sehingga membutuhkan pendekatan baru dalam mengelola kompleksitas tersebut.

CfDS berdiri untuk mendalami kajian tentang masyarakat digital kontemporer, termasuk isu-isu yang berkaitan dengannya, contohnya isu kota pintar dan pembangunan urban. CfDS juga menitikberatkan kajian pada penggunaan teknologi untuk membentuk masyarakat dalam proses digitalisasi, serta untuk menawarkan solusi-solusi pada permasalahan dan isu sosial.

Visi

Menyelesaikan Permasalahan Sosial dan Mempercepat Kesejahteraan melalui Masyarakat Digital Indonesia

Aktivitas

Riset dan Pengembangan

Diseminasi dan Publikasi

Pendidikan dan Advokasi Kebijakan



facebook.com/cfdsugm



@cfds_ugm



Center for Digital Society (CfDS)



@cfds_ugm



cfds.fisipol.ugm.ac.id



cfds_ugm



CfDS UGM

