

METODE SURVEI *RAPID RURAL APPRAISAL* (RRA)

(Disampaikan Pada Workshop Pengembangan Hubungan Bank dengan Kelompok Sosial Masyarakat)

MAKALAH

OLEH :

HERI NUGRAHA



INSTITUT MANAJEMEN KOPERASI INDONESIA

JATINANGOR

2013



Kelompok - Perpustakaan IKOPIN

Handwritten signature
Anadiah

METODE SURVEI *RAPID RURAL APPRAISAL* (RRA)

MAKALAH

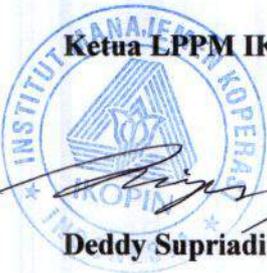
OLEH :

HERI NUGRAHA

Mengetahui :

Telah didokumentasi di IKOPIN

Ketua LPPM IKOPIN



Deddy Supriadi. Drs. MSc

Kepala Perpustakaan



Ida Ahadiyah. S. Sos

Kata Pengantar

Atas berkat rahmat Allah SWT, akhirnya Makalah Metode Survei *Rapid Rural Appraisal* (RRA) ini dapat terselesaikan, Makalah ini disusun dalam rangka Workshop Pengembangan Hubungan Bank dengan Kelompok Sosial Masyarakat yang diselenggarakan oleh LPPM Institut Manajemen Koperasi Indonesia bekerjasama dengan PT. Multipilar Balantika dan PT. Bank Jabar Banten. Tbk

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak, yang telah memberikan semangat dan masukan-masukan yang sangat berharga untuk kelengkapan Makalah ini.

Akhirnya, penulis berharap semoga Makalah ini dapat memberikan manfaat sebagai pedoman dalam pengelolaan usaha lembaga terkait.

Jatinangor, Juli 2013

Penulis

HERI NUGRAHA

DAFTAR ISI

	Hal
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii
BAB I. NATIONAL STRATEGY FINANCIAL INCLUSION DAN KEDUDUKAN METODE RAPID RURAL APPRAISAL DALAM PENELITIAN ILMIAH	
A. Akar Permasalahan	1
B. Strategi Nasional Financial Inclusion	3
C. Hubungan Implementasi Strategi Financial Inclusion dengan Penelitian	6
D. Dasar-Dasar Penelitian Ilmiah	7
E. Penelitian, Ilmu dan Kebenaran	8
F. Jenis Penelitian	9
G. Kualifikasi Keterampilan Peneliti	10
H. Beberapa Metode Penelitian	11
I. Kedudukan Metode Rapid Rural Appraisal dalam Penelitian Ilmiah	11
BAB II. KONSEP DASAR SURVEI POTENSI KEUANGAN KECIL- MIKRO DENGAN METODE RAPID RURAL APPRAISAL	
A. Pengertian Metode RRA	13
B. Tujuan Survei Potensi Keuangan	14
C. Ciri-ciri Metode RRA	14
D. Proses Pelaksanaan Survei dengan Metode RRA	15
E. Kelebihan dan Kekurangan Metode RRA	16
F. Tip Dalam Melaksanakan Metode RRA	16
BAB III. JENIS DAN PENGGUNAAN ALAT - ALAT METODE RRA	
A. Peta Desa	18
B. Perjalanan Eksploratif	18
C. Diagram Lingkar	19
D. Diagram Segi Empat	20
E. Kalender Musim	20
F. Matrik dan Rangking Matrik	21
G. Penggolongan Kesejahteraan (<i>Wealth ranking</i>)	22
BA IV. PERSIAPAN PRAKTEK LAPANGAN	
A. Menentukan Wilayah Survei	24
B. Menentukan Tim Pelaksana Survei	24
C. Perumusan Strategi Survei	25
D. Daftar Pertanyaan Pokok	26
BAB V. PELAKSANAAN SURVEI DI LAPANGAN	
A. Proses Pelaksanaan Survei di Lapangan	34
B. Refleksi dalam Tim	36

	C. Kembali dari Lapangan	36
BAB VI.	EVALUASI, VISUALISASI DAN PENYAJIAN PROSES SERTA HASIL SURVEI	
	A. Evaluasi Hasil	38
	B. Visualisasi	38
	C. Penyajian Proses dan Hasil Survei	40
BAB VII.	PERUMUSAN STRATEGI TINDAK LANJUT SURVEI DAN RENCANA KERJA	
	A. Empat Komponen dalam Perumusan Strategi	41
	B. Pembuatan Rencana Kerja	44
DAFTAR PUSTAKA		

BAB I.

NATIONAL STRATEGY FINANCIAL INCLUSION DAN KEDUDUKAN METODE RAPID RURAL APPRAISAL DALAM PENELITIAN ILMIAH

Industri keuangan yang berkembang pesat dalam beberapa dekade terakhir ternyata masih menyisakan sebagian masyarakat yang belum memiliki akses terhadap layanan jasa keuangan yang paling mendasar sekalipun. Berdasarkan publikasi World Bank tahun 2009, di sebagian besar negara berkembang lebih dari setengah penduduknya tidak memiliki akun pada lembaga keuangan. Bahkan, kebanyakan negara di Afrika kurang dari seperlima rumah tangga yang memiliki akun pada lembaga keuangan. Data Bank Indonesia menunjukkan bahwa per akhir tahun 2010 masih terdapat 76 juta penduduk atau sekitar 32% penduduk Indonesia yang sama sekali belum tersentuh jasa keuangan (*financially excluded*). Padahal akses terhadap layanan jasa keuangan ini merupakan sebuah aspek kritical dalam upaya mengentaskan kemiskinan.

Berdasarkan fakta tersebut, Bank Indonesia meluncurkan program yang dikenal sebagai *National Strategy Financial Inclusion*. Kebijakan ini bertujuan untuk meniadakan hambatan-hambatan akses masyarakat dalam memanfaatkan layanan jasa keuangan, baik yang bersifat harga maupun non harga. Pemberian kesempatan kepada semua lapisan masyarakat untuk memiliki akses penuh terhadap lembaga keuangan, diyakini akan mendukung upaya-upaya dalam pengentasan kemiskinan, pemerataan kesejahteraan dan pertumbuhan ekonomi. Kebijakan keuangan inklusif (*financial inclusion*) ini dapat membawa “*unbankable people*” dalam jaringan lembaga keuangan formal, sehingga mereka dapat menikmati layanan keuangan seperti kelompok “*bankable people*”. Bank Indonesia mengharapkan bahwa dalam lima tahun kedepan, kebijakan ini merupakan salah satu cara utama untuk mengurangi angka kemiskinan melalui peningkatan kemampuan individu dalam mengelola keuangannya.

A. Akar Permasalahan

Akar permasalahan yang menyebabkan sulitnya akses masyarakat terhadap layanan jasa keuangan ini umumnya dapat dibagi atas dua bagian besar, yakni dari sisi penawaran dan sisi permintaan.

1. Sisi Penawaran

a. Kondisi geografis

Selain masalah yang telah terjadi secara alamiah misalnya masyarakat yang tinggal di wilayah terpencil, Study Leyshon & Thrift (1994) mengatakan bahwa krisis dan deregulasi keuangan turut menyebabkan sulitnya akses masyarakat terhadap layanan keuangan. Krisis ekonomi telah memaksa investor untuk menarik dananya dari negara berkembang sehingga terjadi penutupan kantor bank secara besar-besaran. Selanjutnya era deregulasi yang mendorong persaingan yang lebih ketat, telah memaksa perbankan meningkatkan efisiensi sehingga mereka menjadi sangat selektif dalam memilih nasabah dan menutup kantor-kantor cabangnya pada daerah-daerah yang dianggap kurang profitable.

b. Desain dan Pola Pelayanan

Sebagai contoh, pada produk tabungan yang biaya administrasinya dirasa berat bagi masyarakat kecil atau tidak tersedianya layanan kredit harian bagi pedagang mikro, menyebabkan mereka tetap menggunakan layanan kredit dari lintah darat yang cicilannya dipungut langsung dari pedagang tersebut. Selain itu, bank umumnya lebih mengutamakan kredit dalam jumlah besar daripada kredit skala kecil yang dibutuhkan oleh UMKM.

c. Information Gap

Kesenjangan informasi antara apa yang menjadi persyaratan dan prosedur Bank maupun produk Bank dengan apa yang umum diketahui oleh UMKM. Kesenjangan inilah yang memerlukan jembatan penghubung antara masyarakat luas, khususnya UMKM, dengan lembaga keuangan, terutama perbankan, sehingga permasalahan dapat diidentifikasi dan pemecahan masalah disesuaikan dengan permasalahan riilnya

2. Sisi Permintaan

a. Pendidikan

Tingkat pendidikan dan pengetahuan yang rendah sering menyebabkan masyarakat tidak dapat memperoleh layanan jasa keuangan. Misalnya ketidakmampuan membuat laporan keuangan dan atau analisis prospek usaha menjadi kendala masyarakat dalam memperoleh kredit Bank. Selain itu, rendahnya pengetahuan atas manfaat asuransi juga menyebabkan rendahnya penetrasi produk asuransi bagi masyarakat kecil.

b. Masalah Legal atau Formalization Gap

Perikatan Bank dengan nasabah umumnya diatur secara formal dengan persyaratan legal yang ketat Namun usaha mikro umumnya sulit untuk memenuhi persyaratan formal bank seperti izin usaha, jaminan dalam

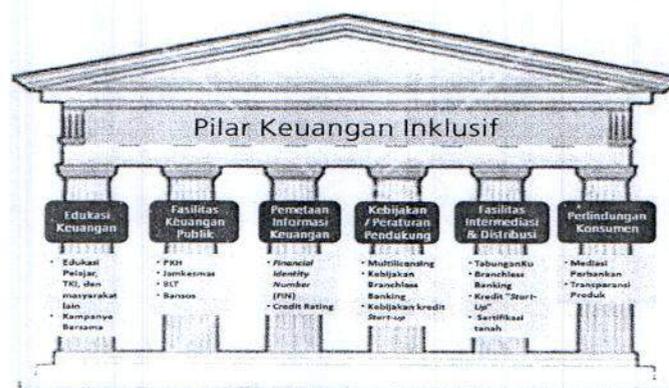
bentuk sertifikat sehingga akhirnya masyarakat miskin tidak mampu memperoleh akses kredit yang memadai.

Keengganan untuk memperoleh layanan jasa keuangan juga dapat disebabkan oleh terdapatnya keyakinan sebagian masyarakat bahwa bunga Bank adalah riba yang diharamkan, sehingga layanan jasa keuangan yang berdasarkan syariah dan terbebas dari riba dapat menjadi solusi. Akses terhadap Layanan Jasa Keuangan Mengutip laporan World Bank tahun 2009, setidaknya terdapat 4 jenis layanan jasa keuangan yang dianggap vital bagi kehidupan masyarakat yakni layanan penyimpanan dana, layanan kredit, layanan sistem pembayaran dan asuransi termasuk di dalamnya dana pensiun. Keempat aspek inilah yang menjadi persyaratan mendasar yang harus dimiliki setiap masyarakat untuk memperoleh kehidupan yang lebih baik. Meski berbagai model layanan informal micro finance dan lembaga swakarsa banyak yang eksis melayani masyarakat kecil terutama di negara-negara berkembang, namun sebagian lembaga keuangan alternatif, informal micro finance ini hanya mampu memenuhi sebagian kecil dari kebutuhan masyarakat tersebut. Untuk itu, kerjasama yang baik antara lembaga keuangan formal khususnya perbankan dengan lembaga keuangan mikro ini menjadi salah satu kunci keberhasilan dalam mewujudkan lembaga keuangan yang inklusif bagi seluruh lapisan masyarakat.

B. Strategi Nasional Financial Inclusion

Peningkatan akses masyarakat kepada lembaga keuangan tersebut tentunya merupakan masalah yang kompleks sehingga memerlukan koordinasi lintas sektoral yang melibatkan otoritas perbankan, jasa keuangan non bank dan instansi lain yang menaruh perhatian pada upaya pengentasan kemiskinan. Untuk itu diperlukan kebijakan yang menyeluruh dalam suatu strategi nasional Indonesia. Dalam kaitan ini, dibentuk 6 pilar kebijakan keuangan inklusif sebagaimana gambar di bawah ini.

Gambar 1. Pilar Keuangan Inklusif



Penjelasan dari pilar tersebut adalah sebagai berikut: Salah satu bentuk perlindungan bagi konsumen adalah dengan memberikan edukasi keuangan kepada masyarakat yang tercermin dalam satu pilar pertama yaitu pilar edukasi keuangan. Edukasi keuangan merupakan kegiatan untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat terhadap produk dan jasa keuangan.

Peningkatan pengetahuan ini menjadi bagian salah satu pilar dalam kegiatan keuangan inklusif mengingat salah satu alasan masyarakat tidak berinteraksi dengan lembaga keuangan adalah kurangnya pemahaman masyarakat tentang produk dan jasa keuangan. Beberapa kegiatan telah dilakukan Bank Indonesia terkait dengan edukasi keuangan, antara lain kampanye Ayo Ke Bank, Penyediaan website informasi dan edukasi konsumen serta dimasukkannya pendidikan keuangan dalam kurikulum SD dan SMP di Bandung, Semarang, Surabaya, Medan, Makassar, Banjarmasin dan Palu sebagai pilot project. Pada tahun-tahun berikutnya kegiatan edukasi kepada masyarakat masih akan terus dilakukan dan akan difokuskan minimal pada tujuh daerah tersebut. Edukasi perbankan dan kewirausahaan juga dilakukan kepada TKI. Kampanye bersama dari seluruh perbankan Indonesia akan terus dilakukan melalui gerakan siswa menabung dan produk perbankan Tabunganku.

Pilar kedua adalah fasilitas keuangan publik yang mengeksplorasi peran Pemerintah melalui pembiayaan langsung maupun tidak langsung dalam mendorong pemberdayaan ekonomi masyarakat. Produk-produk yang termasuk dalam pilar ini antara lain Bantuan Langsung Tunai (BLT), Bantuan Sosial (Bansos), Program Keluarga Harapan (PKH), Jaminan Kesehatan Masyarakat (Jamkesmas), Beras Miskin (Raskin), dan bentuk-bentuk subsidi lainnya. Penyaluran dukungan pemerintah ini pada prinsipnya memperhatikan azas kehati-hatian, tepat sasaran, dan kemanfaatan dari alokasi anggaran dimaksud.

Pilar ketiga terkait dengan pemetaan informasi keuangan (eligibilitas keuangan) dimana salah satu kendala masyarakat dalam berhubungan dengan jasa keuangan adalah karena persoalan individu masyarakat seperti masalah legalitas. Hal tersebut tercermin dengan masih banyaknya UMKM yang belum memiliki badan hukum dan izin usaha yang menjadi prasyarat pemberian kredit oleh Bank. Pilar ini bertujuan untuk meningkatkan kelayakan kaum miskin produktif dari tidak layak untuk menjadi layak dan kemudian bankable pada tahapan akhirnya. Pilar ini meliputi beberapa aspek, diantaranya meningkatkan kapasitas masyarakat, memperkenalkan sistem jaminan alternatif, layanan kredit yang lebih sederhana, dan mengidentifikasi nasabah potensial. Dalam hal ini, Bank Indonesia telah mengembangkan kluster UMKM serta melakukan inisiasi pembentukan credit rating UMKM serta Financial Identity Number (FIN).

Untuk mendorong akses masyarakat terhadap jasa keuangan juga diperlukan pengkajian atas ketentuan-ketentuan yang dapat mendukung kemudahan akses masyarakat terhadap jasa keuangan dimana hal tersebut tercakup dalam Pilar keempat yaitu kebijakan peraturan pendukung. Dalam pilar ini, Pemerintah dan Bank Indonesia akan berupaya untuk memberikan dukungan dalam kebijakan berupa penerbitan regulasi yang dapat membantu masyarakat lebih mudah mendapat layanan jasa keuangan. Bank Indonesia pada tahun 2012 telah menerbitkan ketentuan *multi license*. Sementara kebijakan yang akan mendukung kemudahan layanan jasa keuangan antara lain, kebijakan *branchless banking* dan kredit *start-up*.

Pilar kelima melihat pentingnya memfasilitasi intermediasi dan distribusi yang menekankan pada upaya untuk meningkatkan kesadaran lembaga keuangan terhadap kelompok masyarakat potensial untuk memperoleh jasa keuangan. Bank Indonesia dalam upaya peningkatan fasilitasi intermediasi bersama perbankan Indonesia telah mengembangkan produk TabunganKu yang merupakan tabungan dengan biaya administrasi yang rendah. Upaya untuk meningkatkan jangkauan layanan lembaga keuangan formal terhadap kelompok masyarakat di pelosok dilakukan melalui *branchless banking* yang salah satunya berisi kemungkinan penerapan *mobile money* di Indonesia dimana telepon seluler dapat dijadikan sarana penyimpanan uang dalam bentuk sebuah akun pada bank tertentu. Melalui konsep *branchless banking* diharapkan tanpa mendirikan infrastruktur kantor Bank, daerah remote atau terpencil tetap dapat terlayani fasilitas perbankan. Disisi penyaluran kredit, perluasan jangkauan pemberian kredit dilakukan melalui konsep kredit *start-up* dan sertifikasi tanah.

Perlindungan konsumen merupakan salah satu keuntungan yang akan diperoleh masyarakat jika mereka berhubungan dengan lembaga keuangan formal dibandingkan jika mereka berhubungan dengan penyedia jasa keuangan informal, mengingat lembaga penyedia jasa keuangan formal memiliki regulator yang melakukan pengaturan dan pengawasan termasuk didalamnya pengaturan akan perlindungan kepada konsumennya. Hal ini tercermin pada Pilar Keenam perlindungan konsumen. Sebagai contoh, untuk nasabah bank, Bank Indonesia telah mewajibkan bank untuk menyampaikan kepada calon nasabah mengenai manfaat, risiko dan biaya yang terdapat dalam suatu produk keuangan serta mewajibkan bank menindaklanjuti pengaduan nasabahnya dengan proses dan batas waktu penyelesaian yang jelas serta memfasilitasi masyarakat yang permasalahannya tidak dapat terselesaikan dengan bank melalui Satuan Kerja yang menangani mediasi perbankan di Bank Indonesia. Akan tetapi, efektifitas pelaksanaan keenam pilar di atas, tidak terlepas dari sejumlah faktor, antara lain; a) Peningkatan infrastruktur pendukung (fisik dan Teknologi Informasi dan

Komunikasi (TIK)), b) Tersedianya database (sisi penawaran dan permintaan) yang mendukung proses pengambilan kebijakan keuangan inklusif, c) Mendorong pendirian lembaga kredit biro yang mendukung kebijakan keuangan inklusif.

Dengan meningkatnya akses masyarakat terhadap layanan jasa keuangan ini, masyarakat kecil juga dapat menikmati jasa keuangan seperti simpanan. Dari pola simpanan masyarakat inilah, lembaga keuangan akan lebih mengenal nasabahnya sehingga dapat membuka kesempatan pembiayaan bagi nasabah yang prospektif. Selain itu, mudahnya akses terhadap layanan sistem pembayaran juga akan berdampak terhadap kelancaran transaksi ekonomi, bahkan terhadap masyarakat di pelosok. Jual beli dapat dilakukan dengan lebih lancar, masyarakat dapat menggunakan kemajuan teknologi seperti ponsel untuk bertransaksi. Hal semacam ini akan mendukung peningkatan aktivitas ekonomi yang dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat. Demikian juga dengan jasa asuransi, ketersediaan asuransi mikro akan membantu masyarakat bila sewaktu-waktu menghadapi permasalahan yang dapat ditanggung oleh asuransinya. Hal-hal tersebut diharapkan akan memperkuat kondisi masyarakat untuk tetap secara berkesinambungan beraktifitas dan berperan serta dalam kegiatan perekonomian nasional.

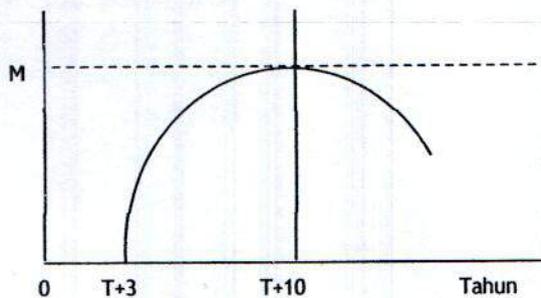
C. Hubungan Implementasi Strategi Financial Inclusion dengan Penelitian

Bagaimana hubungan Implementasi Strategi Financial Inclusion dengan kegiatan penelitian dengan obyek penelitian potensi keuangan pelaku UMK ? Uraian di bawah ini akan mencoba menjawab pertanyaan ini.

Penelitian diakui telah menjadi perangkat yang sangat penting untuk memberikan pondasi terhadap pengambilan keputusan dan tindakan dalam segala aspek oleh siapapun, baik perorangan maupun organisasi, baik organisasi publik maupun organisasi bisnis, bahkan organisasi apapun juga. Di lingkungan bisnis, setiap waktu dan setiap pekerjaan selalu mengandung risiko, oleh karena itu dalam pengambilan keputusan diperlukan informasi yang tepat, akurat, lengkap dan *up to date*. Informasi yang demikian hanya dapat diperoleh melalui penelitian yang seksama. Karena demikian, pentingnya kedudukan *Research and Development* (R & D) dalam organisasi-organisasi bisnis diakui, biasanya dibuktikan dengan dukungan sumber daya yang memadai agar bagian R & D dapat berfungsi secara optimal. Disamping itu, banyak studi menyimpulkan bahwa manfaat hasil penelitian mempunyai nilai yang lebih tinggi dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan untuk kepentingan penelitian tersebut.

Ada dua cara untuk menilai *benefit* (manfaat) dari penelitian; pertama dengan menggunakan teknik *Internal Rate of Return (IRR)* dan kedua dengan

menghitung *nilai marginal dari out put per rupiah modal* (Moh. Nazir: 29). Hal tersebut dapat digambarkan sebagai berikut:



Kurva diatas memperlihatkan bahwa penanaman dana dalam penelitian pada waktu T diharapkan akan memberikan sumbangan sesudah sekitar 3 tahun kemudian. Sumbangan penelitian kemudian terus meningkat sampai level M sesudah kira-kira 10 tahun. Tergantung dari jenis penelitian, maka sesudah 10 tahun akan terjadi penyusutan dari out put penelitian.

D. Dasar-dasar Penelitian Ilmiah

Kata penelitian adalah terjemahan dari kata *research*. Dan ada juga ahli yang menerjemahkan *research* sebagai riset. *Research* sendiri berasal dari kata *re*, yang berarti "kembali" dan *to search* yang berarti "mencari". Dengan demikian arti sebenarnya dari *research* atau riset adalah "mencari kembali".

Menurut kamus *Websters New International*, penelitian adalah penyelidikan yang hati-hati dan kritis dalam mencari fakta dan prinsip-prinsip; suatu penyelidikan yang amat cerdas untuk menetapkan sesuatu. Sedangkan menurut Hillway penelitian tiada lain dari suatu metode studi yang dilakukan seseorang melalui penyelidikan yang hati-hati dan sempurna terhadap suatu masalah sehingga diperoleh pemecahan yang tepat terhadap masalah tersebut. Whitney menyatakan bahwa di samping untuk memperleh kebenaran, kegiatan menyelidik harus pula dilakukan secara sungguh-sungguh dalam waktu lama. Selanjutnya Whitney mengutip beberapa definisi tentang penelitian, antara lain dari; (1) Pearson; penelitian adalah pencarian atas sesuatu (*inguiry*) secara sistematis dengan penekanan bahwa pencarian ini dilakukan terhadap masalah-masalah yang dapat dipecahkan, (2) John; penelitian adalah pencaharian fakta menurut metode obyektif yang jelas untuk menemukan hubungan antar fakta dan menghasilkan dalil atau hukum, (3) Dewey; penelitian adalah transformasi yang terkendalikan atau terarah dari situasi yang dikenal dalam kenyataan-kenyataan yang ada padanya dan hubungannya, seperti mengubah unsur dari situasi orisinal menjadi suatu keseluruhan yang bersatu padu dan (4) Woody;

penelitian merupakan sebuah metode untuk menemukan kebenaran yang juga merupakan sebuah pemikiran kritis (Moh. Nazir: 13-14).

Pakar lain berpendapat bahwa penelitian pada dasarnya merupakan *cara ilmiah* untuk mendapatkan data dengan *tujuan* dan *kegunaan* tertentu. Cara ilmiah berarti kegiatan penelitian tersebut didasarkan pada ciri-ciri keilmuan, yaitu *rasional*, *empiris* dan *sistematis*. *Rasional* berarti kegiatan penelitian dilakukan dengan cara-cara yang masuk akal, sehingga terjangkau oleh penalaran manusia. *Empiris* berarti cara-cara yang dilakukan dalam penelitian dapat diamati oleh indera manusia, sehingga orang lain dapat mengamati dan mengetahui cara-cara yang digunakan tersebut. *Sistematis* artinya, proses yang digunakan dalam penelitian menggunakan langkah-langkah tertentu yang bersifat *logis* (Sugiyono: 1).

Ditinjau dari sisi prosesnya, penelitian diawali dengan tahap pemberian definisi atau redefinisi terhadap masalah, memformulasikan hipotesa atau jawaban sementara, pelaksanaan penelitian sesuai metode yang direncanakan, membuat kesimpulan dengan sekurang-kurangnya mengadakan pengujian yang hati-hati atas semua kesimpulan untuk menentukan apakah ia cocok atau tidak dengan hipotesa yang telah dirumuskan sebelumnya.

E. Penelitian, Ilmu dan Kebenaran

Jika penelitian merupakan suatu penyelidikan yang hati-hati, teratur dan terus menerus untuk memecahkan suatu masalah dan ilmu adalah suatu pengetahuan yang sistematis dan terorganisasi. Sedangkan kebenaran didefinisikan sebagai suatu keadaan yang cocok dengan keadaan yang sesungguhnya. Maka pertanyaannya adalah; bagaimana hubungan diantara ketiga hal tersebut ?

Para sarjana sepakat adanya hubungan yang erat antara penelitian dan ilmu. Akan tetapi sebagian ahli melihat bahwa penelitian adalah sebagai proses sedangkan ilmu sebagai hasilnya, sebagian lagi menyatakan kedua-duanya adalah sama-sama proses. Dengan demikian, ilmu dan penelitian adalah proses yang sama dan hasil dari proses tersebut adalah kebenaran (*truth*).

Umumnya suatu kebenaran ilmiah dapat diterima dikarenakan oleh tiga hal, yakni :

1. Adanya koherensi; yakni suatu pernyataan dianggap benar jika pernyataan itu koheren atau konsisten dengan pernyataan sebelumnya yang telah dianggap benar.
2. Adanya korespondensi; yakni suatu pernyataan dianggap benar, jika materi pengetahuan yang terkandung dalam pernyataan tersebut berhubungan atau

mempunyai korespondensi dengan obyek yang dituju oleh pernyataan tersebut.

3. Pragmatik; yakni suatu pernyataan dianggap benar karena pernyataan tersebut mempunyai sifat fungsional dalam kehidupan praktis.

Akan tetapi dalam kenyataan keseharian, tidak selamanya penemuan kebenaran diperoleh secara ilmiah. Adakalanya suatu kebenaran dapat ditemukan melalui proses non-ilmiah, seperti penemuan kebenaran secara kebetulan, penemuan kebenaran secara *common sense* (akal sehat), penemuan kebenaran melalui wahyu, penemuan kebenaran secara *intuitif*. penemuan kebenaran secara *trial and error* dan penemuan kebenaran melalui spekulasi.

F. Jenis Penelitian

Berdasarkan tujuannya, penelitian dapat dibagi atas dua jenis, yaitu penelitian dasar dan penelitian terapan (Sugiyono: 5-6) sebagai berikut:

1. Penelitian Dasar

Penelitian dasar atau penelitian murni adalah pencarian terhadap sesuatu karena ada perhatian dan keingintahuan terhadap hasil suatu aktivitas, penelitian dasar dikerjakan tanpa memikirkan manfaat praktis atau titik terapannya. Hasil dari penelitian dasar adalah pengetahuan umum dan pengertian-pengertian tentang alam serta hukum-hukumnya. Pengetahuan umum ini merupakan alat untuk memecahkan masalah-masalah praktika, walaupun ia tidak memberikan jawaban yang menyeluruh untuk tiap masalah tersebut, tugas penelitian terapanlah yang akan menjawab masalah-masalah praktis tersebut.

Penelitian murni tidak dibayang-bayangi oleh pertimbangan penggunaan dari penemuan tersebut untuk masyarakat. Perhatian utamanya adalah kesinambungan dan integritas dari ilmu dan filsafat. Penelitian murni dapat diarahkan ke mana saja tanpa memikirkan ada tidaknya hubungan dengan kejadian-kejadian atau masalah-masalah yang pemecahannya diperlukan masyarakat.

2. Penelitian Terapan

Penelitian terapan adalah penyelidikan yang hati-hati, sistematis dan terus menerus terhadap suatu masalah dengan tujuan untuk digunakan dengan segera untuk keperluan tertentu. Hasil penelitian tidak perlu sebagai satu penemuan baru, tetapi bisa saja merupakan aplikasi baru dari penelitian yang telah ada.

Sebagaimana dijelaskan di atas, penelitian dasar atau murni tidak mengharapkan hasil penelitiannya digunakan secara praktika. Peneliti-peneliti terapanlah yang akan memerinci penemuan penelitian dasar untuk keperluan

praktis. Tiap ilmuwan yang mengerjakan penelitian terapan mempunyai keinginan agar dengan segera hasil penelitiannya dapat digunakan masyarakat. baik untuk keperluan sosial, ekonomi ataupun politik.

Penelitian terapan memilih masalah yang ada hubungannya dengan keinginan masyarakat untuk memperbaiki keadaan dengan segera, yang oleh karenanya hasil penelitian tidak menjadi daluwarsa. Ada lima langkah kunci dalam melaksanakan penelitian terapan, sebagai berikut:

1. Sesuatu yang sedang diperlukan, diukur dan diperiksa kelemahannya.
2. Satu dari kelemahan-kelemahan yang diperoleh, dipilih untuk penelitian.
3. Biasanya dilakukan pemecahan dalam laboratorium.
4. Kemudian dilakukan modifikasi sehingga penyelesaian dapat dilakukan untuk diterapkan.
5. Pemecahannya dipertahankan dan menempatkannya dalam suatu kesatuan sehingga ia menjadi bagian yang permanen dari satu sistem.

Tiap peneliti segera tahu bahwa, istilah penelitian murni dan penelitian terapan hanya mendefinisikan area yang hanya berbeda dalam konsep. Dalam praktek, yang satu membayangi yang lain, keduanya saling melengkapi.

G. Kualifikasi Keterampilan Peneliti

Agar penelitian ilmiah berhasil dengan baik kualifikasi peneliti harus didasarkan kepada intelegensia, kemampuan kerja serta sifat rajin dan jujur (Moh. Nazir: 38-39). Beberapa kriteria yang seharusnya dimiliki oleh peneliti, adalah:

1. Daya nalar, yaitu kemampuan untuk memberi alasan dalam memecahkan masalah, baik secara induktif maupun secara deduktif.
2. Originalitas, yakni kemampuan daya khayal ilmiah, kreatif, brilian, dan inisiatif yang terencana serta subur dengan ide-ide yang rasional dan menghindarkan jiplakan.
3. Daya ingat, yakni sigap melayani masalah, menguasai fakta-fakta dan memiliki kerangka pemikiran yang logis.
4. Kewaspadaan, yakni kemampuan pengamatan secara cepat, tajam dan responsif terhadap perubahan atau kelainan yang terjadi atas sesuatu variabel atau atas suatu sifat fenomena.
5. Akurat, yakni kemampuan pengamatan dan perhitungan yang akurat, tajam dan beraturan.
6. Dapat bekerjasama, yakni sifat kooperatif yang memungkinkannya dapat bekerjasama dengan siapapun, mempunyai keinginan berteman secara

intelektual dan dapat bekerja secara *team work*. Ini menjurus kepada adanya sifat *leadership* dari si peneliti.

7. Kesehatan, yakni sehat jiwa maupun raga, stabil, sabar dan penuh vitalitas.
8. Semangat, yakni semangat dan hasrat yang tinggi untuk meneliti.
9. Pandangan moral, yakni memiliki kejujuran intelektual, moral yang tinggi, beriman dan dapat dipercaya.

H. Beberapa Metode Penelitian

Kegiatan penelitian dapat dikelompokkan dalam beberapa metode sebagai berikut:

1. Metode sejarah
2. Metode deskripsi/survei; terdiri dari metode survei, deskriptif berkesinambungan, studi kasus, analisa pekerjaan dan aktivitas, studi komperatif, studi waktu dan gerakan
3. Metode ekperimental
4. Metode grounded research
5. Metode penelitian tindakan (*Action research*)

Dari lima kelompok metode penelitian diatas, penting bagi kita dalam kaitannya dengan materi RRA ini, untuk memahami metode penelitian deskriptif/survei yang didefinisikan sebagai; "*metode penelitian yang diadakan untuk memperoleh fakta-fakta dari gejala-gejala yang ada dan mencari keterangan-keterangan secara faktual, baik tentang institusi sosial, ekonomi atau politik dari suatu kelompok ataupun suatu daerah dan hasilnya dapat digunakan dalam pembuatan rencana dan pengambilan keputusan dimasa datang*" (Moh. Nazir: 65). Sementara itu ada juga yang memberi batasan bahwa survei adalah "*penelitian yang mengambil sampel dari suatu populasi dan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpulan data yang pokok, dengan tujuan menerangkan fenomena sosial atau sesuatu peristiwa*" (Masri Singarimbun - Sofian Effendi: 8)

Untuk menerangkan fenomena tersebut, peneliti memerlukan dua instrumen ilmu pengetahuan yakni; logika atau rasionalitas dan observasi atas fakta-fakta empiris. Artinya pemahaman ilmiah atas realitas sosial harus logis, diterima oleh akal sehat dan harus sesuai dengan apa yang diamati peneliti.

I. Kedudukan Metode Rapid Rural Appraisal dalam Penelitian Ilmiah

RRA adalah suatu metode untuk memahami kondisi lingkungan dan masyarakat pedesaan. RRA muncul sebagai *kompromi antara penelitian ilmiah-*

akademis yang memerlukan waktu lama dan kunjungan ke pedesaan yang pendek. Secara sederhana dapat digambarkan melalui ilustrasi dibawah ini.



RRA adalah alternatif solusi dari penelitian akademis yang rumit, memerlukan alokasi waktu lama dan biaya besar dengan kunjungan singkat dengan metode yang sederhana ke suatu wilayah yang sebelumnya diduga potensial berdasarkan data sekunder (biasa dimiliki lembaga pemerintah) untuk dilayani oleh produk dan jasa bank, khususnya potensi keuangan pelaku UMK di pedesaan.

BAB II.

KONSEP DASAR SURVEI POTENSI KEUANGAN DENGAN METODE RAPID RURAL APPRAISAL

Fakta bahwa di sekitar kantor perbankan (Bank Umum - BPR) cukup banyak warga masyarakat yang layak untuk menjadi nasabah. Tidak dapat dipungkiri mereka potensial, baik sebagai peminjam maupun penyimpan dana. Akan tetapi, kebanyakan belum menjadi nasabah bank, karena alasan-alasan antara lain; (1) informasi mengenai produk dan pelayanan bank kurang, (2) kantor bank relatif terlalu jauh, baik dari segi jarak, sisdur dan image, (3) biaya yang harus dikeluarkan oleh calon nasabah terlalu tinggi, hanya untuk menabung atau meminjam dalam jumlah kecil.

Lebih baik bank tidak hanya menunggu sampai calon nasabah datang atau tidak datang ke kantornya. Berperan aktif dengan terjun langsung ke lapangan untuk mencari calon nasabah baru, menganalisa potensi yang ada, kemudian mencoba merancang pendekatan baru untuk membuat pelayanannya lebih menarik bagi masyarakat, adalah sesuatu yang perlu dilakukan, segera ! Terutama bank perlu berupaya lebih keras untuk mencoba menjangkau calon nasabah dari sektor ekonomi kecil-mikro yang selama ini banyak yang "terpaksa" lari ke lembaga keuangan informal karena prosedur lebih mudah walaupun biaya jauh lebih tinggi. Dalam melaksanakan kegiatan semacam ini, bank perlu memperhatikan dan menangani secara cermat keseimbangan antara biaya dan hasil (*cost and benefit effectiveness*).

Survei potensi pasar keuangan kecil dan mikro dengan metode *Rapid Rural Appraisal*, memungkinkan siapapun untuk memperoleh informasi dalam jangka waktu pendek, dengan biaya yang relatif rendah akan tetapi mampu memberikan "gambaran" potensi wilayah survei yang dapat dimanfaatkan. Bagi bank, kegiatan survei semacam ini adalah keharusan, mengingat bahwa "mengetahui potensi adalah syarat dan dasar untuk perbankan yang aktif dan efektif".

A. Pengertian Metode RRA

Metode didefinisikan secara sederhana adalah cara untuk mencapai sesuatu secara sistematis dan hasilnya akan sama kalau diulang sesuai dengan cara itu. Sedangkan RRA adalah singkatan dari *rapid* (cepat), *rural* (pedesaan) dan *appraisal* (pemahaman, penilaian). Lebih jauh tentang RRA dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. RRA adalah suatu cara untuk memahami kondisi masyarakat dan lingkungan pedesaan.

2. RRA bukanlah metode yang standar dan juga bukan prosedur yang baku. RRA membutuhkan keluwesan sikap pelaksana dan cara yang diterapkannya. Proses dan hasil RRA bergantung pada tujuan, kondisi setempat, tim pelaksana dan sumber daya yang tersedia.
3. Proses RRA dimulai dengan memahami latar belakang wilayah survei, yang dilakukan melalui pengamatan langsung, diskusi dengan aparat dan perwakilan warga setempat dan diakhiri dialog dengan anggota rumah tangga pedesaan.

B. Tujuan Survei Potensi Keuangan

Mengenali kebutuhan dan potensi pelaku ekonomi dan peran lembaga keuangan formal dan informal di pedesaan agar dapat merumuskan strategi untuk:

1. Memperluas pangsa pasar bank.
2. Membuka peluang untuk sektor ekonomi kecil-mikro.
3. Mendukung usaha kelompok dan usaha masyarakat pada umumnya.

C. Ciri-ciri Metode RRA

1. Jangka pendek dan biaya rendah
Suatu cara yang hemat waktu dan hemat biaya untuk mempelajari kondisi kehidupan ekonomi pedesaan.
2. Pelaksanaan multi disiplin
Dilaksanakan oleh tim yang mewakili bidang dana dan kredit dengan anggota pria dan wanita. Tim besar dibagi dalam tim kecil yang selalu berkomunikasi dan bekerja sama.
3. Dialog dengan masyarakat
Warga setempat dipandang sebagai orang yang paling mengetahui semua aspek perikehidupannya.
4. Informasi kualitatif
Informasi kualitatif lebih diutamakan dan dilengkapi dengan data kuantitatif.
5. Kombinasi berbagai teknik
Suatu perangkat alat yang tersedia, pilih mana yang tepat dan membuat yang baru.
6. Pengurangan bias
Dengan triangulasi dan kritis terhadap diri sendiri.
7. Pengabaian optimal (*Optimal ignorance*)
Mengetahui apa yang patut diketahui.

8. Triangulasi

Setidaknya pendekatan kepada tiga sumber informasi berbeda untuk menggali kebenaran informasi mengenai suatu hal berdasarkan atas fakta yang diperoleh.

9. Kecermatan yang memadai (*appropriate imprecision*)

Hanya seakurat yang diperlukan untuk pengambilan keputusan. Semboyannya "lebih baik agak kabur kebenarannya daripada persis sekali salah".

10. Berjalan langkah demi langkah

Eksploratif; pengulangan dan penyempurnaan proses, menyelidiki hal-hal baru yang semula diduga tak penting.

11. Keluwesan

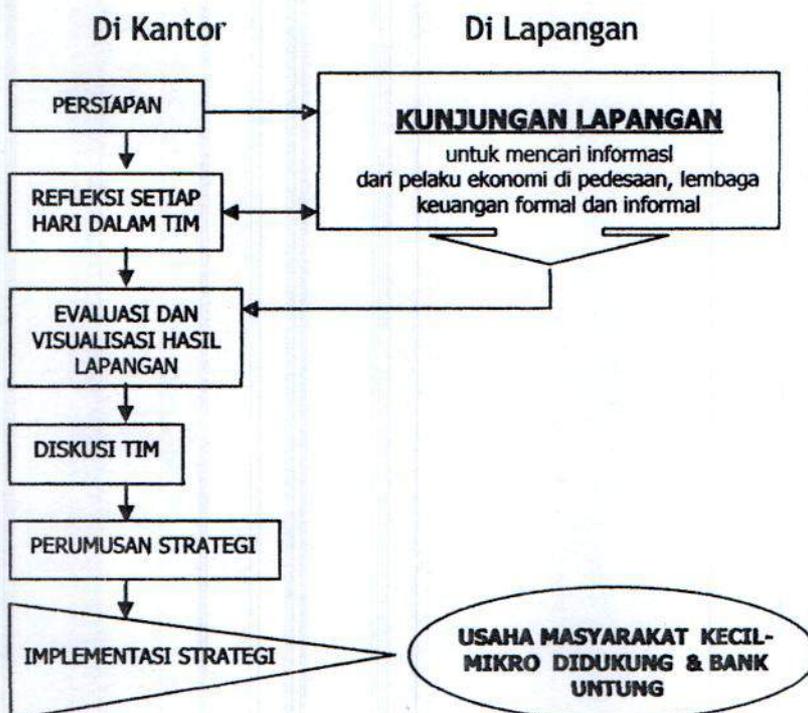
Walaupun kita mempersiapkan kunjungan lapangan sebaik mungkin, kita tetap fleksibel untuk merubahnya.

12. Belajar sambil berjalan

Terus-menerus perbaiki lingkup dan kualitas penilaian.

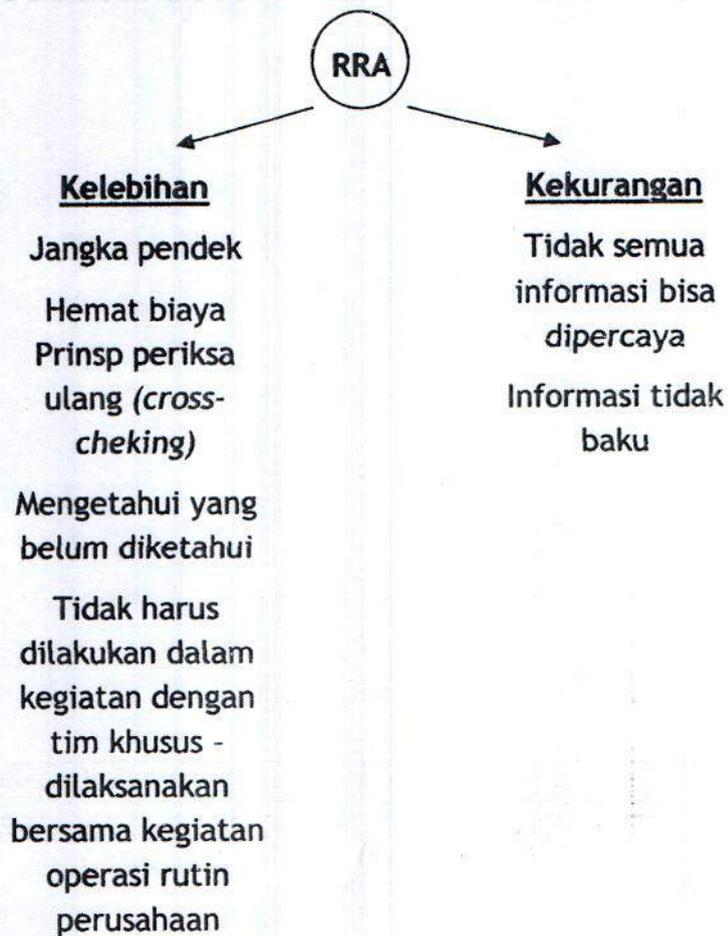
D. Proses Pelaksanaan Survei dengan Metode RRA

Sebagaimana telah diuraikan dalam bab I, bahwa metode RRA muncul sebagai kompromi antara survei akademis yang panjang dengan kunjungan pedesaan yang pendek. Secara sederhana proses RRA dapat digambarkan sebagai berikut:



E. Kelebihan dan Kekurangan Metode RRA

Sebagaimana dengan metode lainnya, RRA juga memiliki kelebihan dan kekurangan tertentu, yang dapat digambarkan sebagai berikut:



F. Tip dalam Melaksanakan Metode RRA

1. Sebaiknya dilakukan:

- Manfaatkanlah waktu untuk menyiapkan tuntunan penelitian lapangan dan daftar pokok wawancara (hanya topik).
- Selalulah mengingat tujuan dari setiap langkah penelitian yang telah terstruktur.
- Dalam pengumpulan informasi, gunakan prinsip corong, mulai dengan besaran kemudian mempersempitnya dan memperdalamnya dalam setiap langkah survei.
- Santailah bersama informan tetapi sungguh-sungguhlah.
- Biarkan informan menyampaikan ceritanya.
- Jelaskan siapa kita.

- g. Biarkan masing-masing anggota tim menyelesaikan pertanyaannya. Sinkronisasikanlah pertanyaan.
 - h. Giringlah topik memakai kata tanya dan juga giring dengan kalimat tanya, misalnya:
 - 1) Apa yang anda maksud dengan itu ?
 - 2) Beritahu saya lebih banyak tentang itu ?
 - 3) Ada yang lain ?
 - 4) Tetapi kenapa ?
 - i. Pelajari tanggapan masyarakat apakah berbentuk fakta, pendapat atau desas-desus. Nilailah keabsahan hasil wawancara.
 - j. Ambillah sikap netral, dengarkan dengan hati-hati dan perhatikan dengan cermat fakta-fakta non verbal.
 - k. Perhatikanlah pemilihan informan dan lingkungan sewaktu wawancara.
 - l. Bersiap-siaplah untuk wawancara yang tidak berhasil dan manarik diri secara perlahan-lahan bila ternyata bahwa informan tersebut tidak dapat memberikan informasi yang berguna tentang suatu topik.
 - m. Bersikaplah sopan, tetapi bergeraklah dengan tangkas bila memperoleh jawaban yang resmi dari seorang informan. Sewaktu dia bersama tokoh atau aparat setempat atau sendirian akan menampakkan perbedaan.
 - n. Setiap satu wawancara selesai dilakukan, tim survei perlu menyusun kesimpulan atas temuan-temuan yang ada dan kemudian menetapkan langkah-langkah kegiatan berikutnya.
2. Sebaiknya tidak dilakukan
- a. Saling mengganggu antara anggota tim.
 - b. Langsung menerima jawaban pertama; terus giring dan gali.
 - c. Menanyakan pertanyaan ya/tidak (pertanyaan terarah, misalnya apakah anda mengambil pinjaman dari bank ?)
 - d. Memberikan jawaban sendiri bagi informan yang ragu-ragu.
 - e. Memperlihatkan ketidakpercayaan atau hanya tersenyum.
 - f. Menanyakan informasi yang sensitif di depan sekelompok pengamat.

BAB III.

JENIS DAN PENGGUNAAN ALAT-ALAT METODE RRA

Dalam pelaksanaannya, metode RRA mengenal berbagai jenis alat-alat yang penggunaannya tergantung pada tujuan dari dilaksanakannya kegiatan RRA. Jadi tidak semua jenis alat-alat digunakan, dan jenis alat yang digunakan, dalam implementasinya dilapangan boleh dimodifikasi, sepanjang tujuan RRA membutuhkan. Adapun Jenis dan penggunaan alat-alat metode RRA, adalah sebagaimana dijelaskan di bawah ini.

A. Peta Desa

Meminta warga masyarakat setempat untuk membuat peta desa mereka, berguna tidak hanya untuk memperoleh pemahaman dengan cepat tentang apa yang terdapat di desa itu dan mengetahui persepsi penduduk terhadap desanya, tetapi juga bermanfaat untuk meneliti pola penggunaan lahan dan produksi pertanian.

Setelah peta selesai, mendiskusikannya secara bersama-sama dengan warga setempat tentang apa yang terdapat di peta (*mewawancarai peta*) dapat memberikan informasi yang berguna tentang prioritas, keinginan dan hambatan kehidupan masyarakat setempat.

Dalam menelusuri kemungkinan besar kecilnya peluang dan kesempatan bagi bank untuk mengembangkan pangsa pasarnya, peta dapat memberikan informasi yang cepat tentang dimana aktivitas ekonomi utama dan lahan mana yang diolah dan dengan tanaman apa, dimana pusat perdagangan utama dan lainnya. Lebih lanjut dapat ditelusuri dimana terdapat lembaga keuangan formal dan informal (*pemberi pinjaman uang, pedagang, Koperasi, Bank dan lainnya*).

Bila sudah terdapat peta di Kantor Desa, manfaatkanlah itu. Salinlah peta tersebut, untuk itu terlebih dahulu sediakan kertas besar yang murah serta spidol. Untuk peta ditanah biarkanlah penduduk desa menggambarannya menurut pengertian mereka. Pakailah bahan-bahan alami (*batu, buah, kayu, bunga dan lainnya*). Agar peta dimaksud akurat dan lengkap, doronglah mereka untuk melakukan perubahan-perubahan dan penambahan-penambahan yang diperlukan.

B. Perjalanan Eksploratif

Perjalanan eksploratif (*ransect*) adalah perjalanan menelusuri daerah pedesaan bersama dengan informan terpilih ke lokasi tertentu yang ditetapkan sebelumnya. Perjalanan ini akan sangat membantu untuk lebih memahami

situasi pedesaan dan menghindarkan diri dari pemahaman terhadap kondisi suatu desa hanya dari satu sudut pandang kepala desa, informan yang sudah dikenal, pertemuan resmi dan lainnya.

Perjalanan tersebut memberikan kesempatan untuk pengamatan langsung, mendapatkan informan baru dan memperoleh pemahaman yang jelas tentang apa yang dibicarakan penduduk. Janganlah malu berjalan keliling dan berbicara dengan penduduk yang ditemui. Ajaklah penduduk desa yang bersemangat untuk menemani, karena mereka dapat menjelaskan latar belakang apa yang dilihat atau tidak dilihat. Jangan tergesa-gesa, biasanya orang tidak akan membukakan dirinya kepada mereka yang tergesa-gesa.

C. Diagram Lingkaran

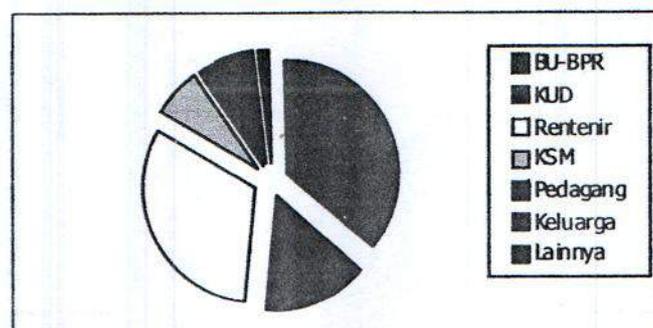
Diagram lingkaran adalah alat yang sederhana dan mudah dipakai, tetapi metoda ini hanya dapat menghasilkan gambaran kasar mengenai hal-hal sebagai berikut (contoh):

1. Mata pencaharian satu rumah tangga
2. Pola mata pencaharian satu desa
3. Sumber pinjaman rumah tangga
4. Ciri atau golongan anggota yang dilayani oleh satu lembaga keuangan (KUD, bank, rentenir dan lainnya).
5. Pembagian pasar kredit atau sumber dana, antara beberapa lembaga keuangan di satu wilayah.

Menggunakan diagram lingkaran cukup mudah, yakni dengan menggambarkan lingkaran pada satu lembar *block note* atau kertas apa saja dan memberikannya kepada informan. Informan diminta untuk membagi lingkaran dengan membuat garis-garis yang membagi diagram dalam segmen sesuai topik yang diinginkan. Sebagaimana contoh grafik dibawah ini.

Grafik I.

Sumber Pinjaman Petani Kecil



Untuk pemeriksaan ulang, bisa meminta beberapa responden yang lain untuk menggambarkan pembagian pasar antara lembaga keuangan yang beroperasi di desa, sehingga beberapa diagram dapat diperbandingkan. Dalam menggunakan alat ini, triangulasi sangat penting, karena visualisasi dengan diagram lingkaran hanya merupakan perkiraan informan dan tidak memberikan angka akurat.

Kalau penerapan metoda ini dengan melibatkan satu kelompok informan dan atau responden, gambar lingkaran dapat dibuat di lantai atau di tanah dan minta informan untuk membuat pembagian dengan menggunakan batang kayu sebagai pembagi supaya garis-garis mudah dapat diubah sesuai pendapat masing-masing.

D. Diagram Segi Empat

Sebagai alternatif, selain diagram lingkaran, dapat juga dipakai diagram segi empat. Diagram ini cocok kalau tidak banyak variabel, misalnya untuk menggambarkan:

1. Penggolongan kesejahteraan di satu lokasi atau
2. Mata pencaharian satu rumah tangga
3. Cara melaksanakannya sama dengan diagram lingkaran.

Tabel I.

Golongan Kesejahteraan Masyarakat di Desa A



E. Kalender Musim

Kalender musim dibuat untuk meningkatkan pengertian tentang pola kehidupan setempat, misalnya tentang curah hujan, pengolahan lahan, urutan

tanam, permintaan tenaga kerja, penyakit tanaman, ketersediaan makanan dan sebagainya. Bagi perbankan, kalender musim dapat dipakai untuk memberikan informasi tentang pola pendapatan, hutang, harga, dan lainnya.

Tanyalah warga setempat alasan kenapa mereka mengalami defisit atau surplus pada waktu-waktu tertentu dan gunakanlah pemikiran logis kritis untuk memverifikasinya. Biarkanlah warga masyarakat menjelaskan sendiri bulan-bulan yang paling sulit (bulan ngutang) dan yang paling baik (bulan surplus). Tanyakanlah dari mana mereka memperoleh pinjaman pada bulan-bulan jelek dan dimana mereka menyimpan pada bulan-bulan baik dan arahkan dengan pertanyaan mengapa mereka memanfaatkan orang atau lembaga tertentu untuk memperoleh kredit atau menaruh simpanannya. Bandingkanlah berbagai kalender musim yang dihasilkan oleh berbagai kelompok masyarakat (wanita, pria, miskin, kaya) dan hendaknya tidak berkesimpulan bahwa informasi yang diperoleh dari suatu wawancara mewakili situasi seluruh rumah tangga kelompok ini.

Sebelum mulai mendiskusikan hal-hal yang sensitif sehubungan dengan pendapatan dan hutang, membentuk suasana dan kepercayaan yang baik dengan informan dan terlebih dahulu membicarakan hal-hal lain yang dipahami mereka, adalah sangat penting. Upaya untuk memperoleh rincian pendapatan, utang, surplus dari warga desa dapat dilakukan hanya bila betul-betul ada peluang dan kesempatan untuk bekerjasama dengan mereka sebagai mitra bank.

F. Matrik dan Rangka Matrik

Matrik adalah diagram yang memberikan informasi tentang hubungan antara berbagai aspek suatu topik (misalnya lembaga keuangan) dan berbagai kriteria yang dipakai penduduk setempat untuk menilainya.

Rangka matrik dipakai untuk mengetahui sikap, persepsi dan kecenderungan penduduk setempat terhadap topik yang dibahas, misalnya lembaga keuangan, produk kredit, tabungan dan lainnya. Setelah mengetahui sikap, persepsi dan kecenderungan warga setempat tersebut, langkah berikutnya adalah bagaimana inovasi-inovasi baru diciptakan juga merencanakan promosi dan publisitas inovasi tersebut sebaik mungkin.

Tahapan penggunaan Matrik dan Rangka Matrik dimulai dengan mendaftarkan berbagai lembaga keuangan dan perseorangan yang dimanfaatkan oleh penduduk setempat sebagai sumber pinjaman dan atau tempat menabung. Ketahuilah dengan jelas keadaan setempat dengan menanyakan apa yang baik dari masing-masing lembaga keuangan dan perseorangan tersebut, sampai akhirnya tidak ada anggapan lagi sewaktu ditanya apa yang jelek. Tempatkan seluruh kriteria menjadi suatu daftar tunggal dan positif (misalnya "jauh dari rumah" menjadi "gampang dicapai/dekat kerumah"). Jika tim menambahkan

kriteria sendiri, beri tanda yang berbeda sehingga jelas bahwa itu bukan kriteria dari warga.

Buatlah matrik dengan memasukkan misalnya berbagai organisasi pemberi pinjaman formal dan informal pada baris atas menyamping dan kriterianya menurun. Kemudian lakukan rangking dengan menandai kelompok tentang kecenderungan mereka, kriteria demi kriteria. Pakailah angka (*misalnya 1 s.d. 10*) untuk memberi score pada setiap kotak.

Proses diatas dapat dilakukan di atas tanah menggunakan bahan yang ada (*misalnya kayu atau batu*) ataupun kertas. Setelah menyelesaikan rangkaian ini, dapat ditanyakan untuk setiap baris alasan kenapa suatu organisasi tampak demikian menariknya sedangkan yang lain tidak. Kemudian catatlah informasi ini secara khusus karena inilah sebetulnya informasi yang dibutuhkan untuk merancang dan mengarahkan pelayanan, strategi, produk dan publisitas.

G. Penggolongan Kesejahteraan (*Wealth Ranking*)

Penggolongan kesejahteraan adalah suatu metoda untuk menentukan secara global tapi cepat siapa yang miskin, sedang dan kaya di suatu desa, berdasarkan sample dari daftar penduduk suatu lokasi tertentu misalnya dusun atau ke-RT-an yang dianggap mewakili kondisi yang ada di desa tersebut. Informasi ini berguna untuk mendapatkan pandangan dan penilaian yang cepat mengenai potensi yang bisa dimanfaatkan dan dikembangkan oleh bank.

Tingkat kesejahteraan di sini diartikan sebagai kekayaan; harta benda yang dimiliki antara lain tanah, rumah, alat-alat produksi, kendaraan, perabot dan lainnya, digabung dengan indikator lain, misalnya tingkat gizi, kesehatan, mutu rumah, pendidikan yang diberi kepada anak-anak dan lainnya.

Untuk dapat melaksanakan penggolongan kesejahteraan, dapat dilakukan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Dapatkan daftar dari semua Kepala Keluarga (KK).
2. Tulislah nama kepala keluarga (KK) pada kartu/kertas kecil. Kalau jumlah KK di satu lokasi terlalu besar, bisa diambil sample secara acak (*random sample*) dengan mencatat hanya setiap ketiga, keempat atau kelima KK dari daftar rumah tangga, tergantung pada jumlah KK yang ada. Suatu penggolongan kesejahteraan untuk 60 s.d. 80 rumah tangga memerlukan waktu sekitar 2 sampai 2,5 jam.
3. Temukan sekelompok informan kunci.
4. Carilah tempat yang sesuai untuk melakukan penggolongan (*bukan suatu tempat dimana orang luar dapat menonton, informasi tentang pendapatan dan kekayaan adalah sangat pribadi dan sensitif*).

5. Mintalah kepada informan secara bergantian atau sekaligus untuk mengelompokkan kartu-kartu menurut kesejahteraan (*wealth*) masing-masing rumah tangga, mulai dengan membandingkan dua rumah tangga, siapa yang lebih kaya (*sejahtera*) atau mereka sama tingkatnya. Demikian seterusnya sampai selesai seluruh sample dibandingkan
6. Tanyakanlah kriteria apa yang dipakai informan sewaktu mengelompokkan ke dalam berbagai kategori. Berikan penjelasan mengenai pengertian kesejahteraan dalam rangka metoda ini hanya kalau responden tidak dapat menyebutkan kriterianya sendiri.
7. Pengelompokkan ke dalam tingkat-tingkat kesejahteraan hendaklah dilakukan berdasarkan kesepakatan semua informan, doronglah diskusi diantara para informan tentang kriteria dan maksudnya, pastikan apakah mereka semua setuju.
8. Tanyakan rumah tangga yang belum termasuk daftar (*sering daftar yang ada di desa tidak lengkap*), tuliskan yang belum termasuk tersebut pada kartu-kartu dan teruskan pengelompokkan seperti prosedur sebelumnya.
9. Periksa ulang penggolongan dengan misalnya mengambil setumpuk kartu dan menanyakan tentang harta benda kepemilikannya.
10. Tanyakan tentang karakteristik dan pengelompokkan yang telah dibuat dan perbedaan-perbedaannya.
11. Kalau rumah tangga sample sudah dikelompokkan dalam "mampu", "sedang", dan "kurang mampu", kita bisa bertanya mengenai sumber mata pencaharian masing-masing golongan. Dari sini kita bisa melihat usaha-usaha apa yang dilakukan oleh penduduk mampu, sedang dan kurang mampu.

Keseluruhan informasi ini memberikan beberapa indikator yang menggambarkan kondisi golongan masyarakat dan membantu dalam mempertimbangkan bagaimana perbankan bisa mendukung peningkatan kesejahteraan penduduk melalui pelayanan keuangan, misalnya dengan memanfaatkan kelompok swadaya masyarakat dan/atau melalui kerja sama dengan dinas sektoral.

BAB IV PERSIAPAN PRAKTEK LAPANGAN

Untuk melaksanakan RRA perlu persiapan yang seksama, agar proses dan hasilnya sesuai dengan harapan. Persiapan RRA yang harus dilakukan adalah sebagai berikut :

A. Menentukan Wilayah Survei

Dalam menentukan wilayah survei, dapat digunakan kriteria-kreteria sebagai berikut:

1. Wilayah yang diperkirakan memiliki potensi yang bisa dimanfaatkan oleh bank.
2. Mulai dengan wilayah sekitar kantor bank.
3. Sentra-sentra ekonomi di wilayah operasi bank.
4. Wilayah yang selama ini belum pernah mendapatkan pelayanan keuangan dari bank.
5. Batas wilayah survei tidak selalu harus mengikuti batas administratif pemerintah desa atau kecamatan, tetapi mengikuti lingkup kegiatan operasional sesuai kebutuhan dan tujuan survei.
6. Luas wilayah ditentukan sesuai dengan waktu yang tersedia untuk survei. Untuk satu desa, memerlukan sekitar 1 sampai dengan 4 hari, tergantung dari informasi yang sudah tersedia sebelumnya dan potensi yang ditemui di wilayah tersebut.

B. Menentukan Tim Pelaksana Survei

Dalam membentuk tim pelaksana untuk melaksanakan survei dan merumuskan strategi tindak lanjut, kriteria-kreteria sebagai berikut perlu diperhatikan:

1. Anggota tim sudah memahami masalah kredit dan dana.
2. Komposisi tim tetap selama survei.
3. Tim dibagi dalam kelompok kecil yang terdiri paling sedikit 2 orang.
4. Pembagian tugas dalam tim dilakukan sesuai dengan tujuan survei dan pengalaman anggota tim.
5. Setelah anggota tim ditetapkan sebaiknya ditetapkan pula siapa yang paling berperan dalam mewawancarai responden, notulis selama wawancara,

pengatur penggunaan waktu agar efisien, penyusun laporan setelah kembali dari lapangan dan lainnya.

C. Perumusan Strategi Survei

Sebelum berangkat ke lapangan, seluruh anggota tim harus memiliki pengertian yang sama mengenai tujuan survei. Tim sebaiknya menetapkan beberapa hipotesis mengenai potensi keuangan di wilayah survei sebagai acuan untuk perencanaan kegiatan di lapangan.

Semua bahan informasi sekunder yang berkaitan dengan wilayah dan topik survei, misalnya dalam bentuk laporan, makalah, peta dan lainnya. Perlu dikumpulkan dan ditelaah agar diperoleh gambaran awal mengenai kondisi dan potensi lapangan yang akan di survei. Informasi ini dijadikan dasar untuk merumuskan strategi pelaksanaan survei.

Agar pelaksanaan kegiatan di lapangan dapat efisien dan terkoordinasikan dengan baik, terlebih dahulu tim pelaksana harus menetapkan hal-hal sebagai berikut:

1. Tujuan dan hasil-hasil yang diharapkan dari survei.
2. Informan dan responden yang akan dikunjungi, baik pelaku ekonomi maupun lembaga keuangan.
3. Tujuan kunjungan kepada informan dan responden.
4. Lokasi informan dan responden.
5. Rincian informasi yang akan digali, satu daftar topik perlu disiapkan untuk setiap informan dan responden.
6. Metode yang akan dipakai dalam pengumpulan informasi sesuai dengan tujuan kunjungan.
7. Pelaksana yang akan melakukan kunjungan.
8. Waktu kunjungan.
9. Pembagian tugas dalam tim.

Supaya ada kesepakatan mengenal strategi kunjungan, kita membuat matrik sebagai berikut :

TUJUAN SURVEI :

Mempromosikan dan memperluas pangsa pasar bank dengan melihat peluang dan persaingan yang ada di wilayah

Obyek Kunjungan	Tujuan Kunjungan	Informasi yg dicari (Daftar Topik)	Metode pengumpulan informasi	Lokasi respon	Pelaksana	Tugas	Waktu
Camat	Kerja sama promosi	<ul style="list-style-type: none"> • Mata pencaharian utama dan tambahan • Potensi ekononmi • Program pembangunan Pemda 	Wawancara Semi terstruktur	Dukun	Tim 1 • X • Y • Z	<ul style="list-style-type: none"> • Pewa-wawancara • Notulis • Penulis Laporan 	Tgl Hari Jam
Kepala Desa	Kerja sama dalam hal promosi, legalisasi KSM dan agunan	<ul style="list-style-type: none"> • Sektor dan potensi ekonomi di desa • KSM-KSM yang ada • Golongan Kesejahteraan 	Wawancara penggolongan kesejahteraan	Dukin	Idem	Idem	
Pengurus dan anggota Koperasi	Peningkatan kerja sama bidang tabungan dan kredit	<ul style="list-style-type: none"> • Kegiatan Koperasi • Jumlah nasabah • Kepengurusan 	Wawancara perorangan dan diskusi kelompok	Dukon	Idem	Idem	
Peternak ayam	Menggali potensi tabungan dan kredit	<ul style="list-style-type: none"> • Pola usaha • Cara memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi 	Wawancara kalender musim	Desa Muka	Idem	Idem	

Di dalam matrik, tidak semua pelaku ekonomi yang perlu dikunjungi dicatat, hanya pilihan yang mewakili golongan responden.

D. Daftar Pertanyaan Pokok

Daftar pertanyaan pokok adalah suatu kumpulan topik yang perlu ditanyakan dan dibahas dengan informan. Hanya mencatat topik, tidak membuat kuesioner lengkap dengan pertanyaan yang sudah jadi, karena hal itu akan menghambat dalam melakukan wawancara secara terbuka, bebas dan luwes.

Di lapangan, mulailah dengan topik yang sudah dicatat sebelumnya dan mengembangkan pertanyaan sesuai kondisi yang ditemukan dan informasi yang di peroleh. Kreatifitas perlu untuk mengembangkan informasi yang sudah diperoleh dan memperhatikan serta menelusuri hal-hal yang belum terpikirkan dalam persiapan. Hanya kalau tim pelaksana cermat menimbang dan mengembangkan informasi secara terus menerus selama di lapangan, mereka akan menemukan hal-hal yang belum diketahui sebelumnya.

Kalau dalam pelaksanaan survei ditemukan golongan responden baru yang belum tercatat dalam daftar pertanyaan pokok, tetapi penting untuk diperhatikan, responden tersebut dapat ditambahkan.

Informan adalah Camat dan Aparat Desa atau Kepala Dinas Pasar, kalau kita menyelidiki satu pasar dan lingkungannya. Mereka bisa memberikan data sekunder mengenai kegiatan ekonomi, ciri sosial-budaya penduduk, proyek pembangunan yang akan mempengaruhi kegiatan ekonomi setempat dan mengenai lembaga keuangan yang ada. Mereka juga mengetahui bagaimana pandangan masyarakat terhadap bank dan lembaga keuangan yang lain dan mereka bisa menceritakan mengenai hambatan serta peluang yang ada dalam upaya mengembangkan kegiatan usaha masyarakat dalam berbagai bidang.

Pelaku ekonomi adalah semua unsur yang berperan dalam ekonomi pedesaan. Dalam sistim keuangan, bisa dibedakan antara pelaku ekonomi di sisi permintaan dan pelaku ekonomi di sisi penawaran pelayanan keuangan.

Pelaku ekonomi di sisi permintaan adalah semua orang yang melakukan kegiatan usaha atau kegiatan konsumif yang mempunyai hubungan dengan pasar keuangan, misalnya: pengusaha, petani, tukang, buruh, pegawai, karyawan, ibu rumah tangga, anak sekolah, pensiunan dan lainnya. Dalam menggali informasi, hendaknya selalu mengacu pada rumah tangga sebagai kesatuan ekonomi di pedesaan yang mempunyai kebutuhan dan potensi spesifik dalam bidang tabungan dan kredit, sesuai dengan kegiatan usaha yang dilakukannya.

Pelaku ekonomi di sisi penawaran adalah semua orang yang berperan dalam lembaga keuangan formal dan informal seperti bank umum, Bank Perkreditan Rakyat, Koperasi, Kelompok Simpan Pinjam dan lainnya. Atau individu yang menawarkan pelayanan keuangan kepada masyarakat seperti rentenir, pengijon atau pedagang.

1. Sumber Informasi

Sumber informasi dalam pelaksanaan survei dapat digolongkan sebagai berikut:

- a. Sumber Informasi secara umum
 - 1) Camat
 - 2) Kepala Dinas Pasar
 - 3) Kepala Desa dan aparat lainnya
- b. Pelaku Ekonomi
 - 1) Rumah Tangga
 - a) Petani
 - b) Perajin/pengusaha industri kecil

- c) Tukang
 - d) Pengusaha jasa/angkutan
 - e) Buruh
 - f) Pegawai/karyawan swasta dll.
- 2) Badan Usaha
- a) Perseroan Terbatas (PT)
 - b) Firma
 - c) Commanditer Venoschaaf (CV)
 - d) Perusahaan Perorangan
 - e) Perusahaan Umum (Perum)
 - f) Perusahaan Daerah (Perusda)
- 3) Lembaga Keuangan Formal
- a) Bank Umum
 - b) Bank Perkreditan Rakyat
 - c) Koperasi Unit Desa
 - d) Koperasi lain
- 4) Lembaga Keuangan Informal
- a) Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM); Kelompok Simpan Pinjam (KSP), Kelompok Pengusaha Mikro (KPM), Kelompok Tani, Kelompok Arisan dan lainnya
 - b) Perseorangan; rentenir, pedagang, pengijon dan lainnya

2. Daftar Pertanyaan Pokok

Untuk memudahkan dalam penyusunan Daftar Pertanyaan Pokok, lihat contoh berikut ini.

a. Daftar Pertanyaan Pokok Untuk Informan Kunci

1) Camat

a) Tujuan

- (1) Mengenali potensi ekonomi, lembaga keuangan, strategi dan prioritas rencana pembangunan di wilayah Kecamatan.
- (2) Menggali kemungkinan untuk kerja sama dalam promosi bank
- (3) Minta izin atau dukungan untuk pelaksanaan survey

(4) Menggali permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat dalam bidang pelayanan keuangan

b) Topik-topik

- (1) Jumlah desa di kecamatan
- (2) Tingkat kesejahteraan desa/wilayah (klasifikasi desa)
- (3) Sektor ekonomi utama
- (4) Prioritas pembangunan di Kecamatan di masa depan
- (5) Program-program pembangunan yang sedang dilaksanakan di Kecamatan
- (6) Potensi pembangunan ekonomi di Kecamatan
- (7) Hambatan pembangunan yang dihadapi
- (8) Lembaga keuangan yang ada di Kecamatan
- (9) Persepsi masyarakat mengenai bank
- (10) Potensi untuk bank

2) Kepala Desa dan Ketua LPM

a) Tujuan

- (1) Mengenali potensi dan pelaku ekonomi, golongan kesejahteraan, lembaga keuangan, strategi dan prioritas rencana pembangunan di wilayah Desa
- (2) Menggali kemungkinan untuk kerjasama dalam promosi bank, legalisasi agunan dan lainnya
- (3) Minta izin untuk survei

b) Topik-topik

- (1) Jumlah penduduk
- (2) Mata pencaharian penduduk
- (3) Sektor ekonomi yang menonjol
- (4) Potensi ekonomi yang bisa dikembangkan
- (5) Penggolongan kesejahteraan masyarakat
- (6) Program-program pembangunan desa
- (7) Penyuluhan dan pembinaan usaha oleh Instansi/Dinas
- (8) Kelompok masyarakat yang ada di desa
- (9) Lembaga keuangan yang beroperasi di desa

(10) Pandangan masyarakat terhadap lembaga keuangan

(11) Potensi bank

b. Daftar Pertanyaan Pokok Untuk Pelaku Ekonomi Rumah Tangga

1) Tujuan

- a) Mengenali kegiatan usaha dan pola pengeluaran
- b) Mengidentifikasi kebutuhan dan potensi tabungan dan kredit

2) Topik-topik

a) Rumah tangga (umum-untuk semua bidang usaha)

- (1) Sumber mata pencaharian per musim (utama dan tambahan)
- (2) Tingkat pendapatan
- (3) Rencana pengembangan usaha
- (4) Pengeluaran rumah tangga (rutin, berkala dan insident)
- (5) Pola pengambilan keputusan mengenai keuangan dan cara menabung
- (6) Cara mendapatkan kredit dan penggunaan kredit di masa lalu
- (7) Kebutuhan kredit di masa depan
- (8) Peranserta dalam kelompok masyarakat
- (9) Hubungan dengan lembaga keuangan formal dan informal
- (10) Tanggapan terhadap lembaga keuangan formal dan informal
- (11) Hambatan dalam hubungan dengan bank (untuk kegiatan menabung dan meminjam)

b) Topik tambahan (Rumah tangga dengan usaha di bidang pertanian, perkebunan, peternakan, perikanan, atau kerajinan/industri kecil)

- (1) Jenis dan jumlah komoditi yang dihasilkan
- (2) Sarana produksi yang dibutuhkan
- (3) Cara pengadaan sarana produksi
- (4) Cara pembayaran untuk sarana produksi
- (5) Alat produksi yang ada
- (6) Alat produksi tambahan yang dibutuhkan (untuk perluasan atau diversifikasi usaha)
- (7) Cara pemasaran

- (8) Ketergantungan dari pedagang (untuk pengadaan bahan dan pemasaran)
- (9) Kebutuhan kredit (untuk modal kerja dan investasi)
- (10) Topik tambahan (Rumah tangga dengan usaha perdagangan, jasa, angkutan dan sebagainya)
- (11) Sarana dan prasarana yang sudah ada (gedung/kantor/gudang, peralatan, kendaraan dan lainnya)
- (12) Sarana dan prasarana yang dibutuhkan untuk perluasan atau diversifikasi usaha
- (13) Kebutuhan kredit (modal kerja dan investasi)
- (14) Topik tambahan (Rumah tangga pegawai/karyawan/buruh (tanpa usaha sendiri)
- (15) Cara menabung
- (16) Potensi untuk meningkatkan tabungan
- (17) Kebutuhan dan penggunaan kredit (jenis dan jumlah)

c. Daftar Pertanyaan Pokok Untuk Lembaga Keuangan

1) Tujuan

Mengenali pesaing di pasar keuangan pedesaan dan tingkat akses masyarakat kepada lembaga keuangan.

2) Topik-topik

a) Lembaga keuangan formal

- (1) Lokasi
- (2) Dibentuk dan dibina oleh siapa
- (3) Lamanya berdiri
- (4) Jaringan kerjasama dengan lembaga lain
- (5) Kinerja tabungan dan kredit
- (6) Sarana dan sarana yang ada (kantor, personil, kendaraan dan lainnya)
- (7) Pola pengambilan keputusan di dalam lembaga/struktur manajemen cara promosi
- (8) Suku bunga tabungan dan kredit
- (9) Kebijakan jaminan/agunan kredit
- (10) Jumlah dan golongan nasabah (penabung dan peminjam)

- (11) Lingkup pelayanan/lingkup kerja/hari kerja
- (12) Volume tabungan yang dikumpulkan dan kredit yang disalurkan per bulan
- (13) Jumlah modal/kekayaan (asset)
- (14) Kekuatan
- (15) Kelemahan/hambatan yang dihadapi
- (16) Tingkat persaingan dengan lembaga lain
- (17) Prospek/rencana pengembangan
- (18) Sumber modal
- (19) Sisdur dan frekuensi pelayanan
- (20) Kolektibilitas pinjaman

b) Lembaga Informal (kelompok usaha)

- (1) Tempat kedudukan usaha
- (2) Jenis kegiatan keuangan yang dilakukan (termasuk kegiatan simpan pinjam dalam bentuk barang)
- (3) Jumlah dan keadaan anggota (mata pencaharian, golongan, kesejahteraan)
- (4) Kepengurusan
- (5) Frekuensi pelayanan keuangan
- (6) Sumber modal (termasuk bantuan dari pihak luar)
- (7) Ketentuan simpanan dan pinjaman (simpanan, pokok, wajib dan sukarela; jangka waktu pinjaman dan lainnya)
- (8) Tingkat pengembalian kredit (kolektibilitas)
- (9) Tingkat dan bentuk jasa yang diberikan kepada anggota

d. Daftar Pertanyaan Pokok Untuk Badan Usaha

1) Tujuan

Mengetahui lebih dalam tentang aktivitas usaha yang dilakukan di wilayah kerja survei dan wilayah kerja lainnya dan terhadap aktivitas tersebut pelayanan apa yang bisa diberikan dalam rangka kerjasama saling menguntungkan

2) Topik-topik

- a) Tempat kedudukan usaha
- b) Jenis usaha

- c) Lama berdiri
- d) Pemilik/pemodal dari usaha
- e) Jumlah investasi yang ditanam
- f) Sumber dana
- g) Hubungan dengan lembaga lain
- h) Pemasaran/jaringan usaha
- i) Luas lahan/area yang digarap
- j) Lalu lintas keuangan
- k) Permasalahan yang dihadapi
- l) Jumlah karyawan
- m) Inovasi yang dilakukan
- n) Prospek/rencana usaha
- o) Saingan dari usaha yang sejenis

BAB V.

PELAKSANAAN SURVEI DI LAPANGAN

Walaupun telah dipersiapkan dengan matang, dalam pelaksanaan survei di lapangan seringkali berbagai hal yang tidak terduga terjadi, dan hal ini dapat mengganggu tim untuk tetap focus pada perencanaan yang telah disusun sebelumnya. Agar semacam ini tidak terjadi, atau setidaknya dapat dikurangi, penjelasan di bawah ini kiranya dapat menjadi panduan kecil ketika tim berada di lapangan.

A. Proses Pelaksanaan Survei Di Lapangan

Seperti telah diuraikan dalam bab sebelumnya mengenai persiapan survei, kita pertama-tama mengunjungi informan kunci, yaitu aparat instansi pemerintah dan tokoh masyarakat, untuk mendapatkan informasi awal yang akurat, spesifik mengenai kegiatan pelaku ekonomi dan lembaga keuangan.

Dalam pemilihan sample sebagai sumber informasi yang akan digali melalui kegiatan wawancara, tim survei perlu memperhatikan prinsip representifitas atau azas keterwakilan. Dan untuk menjaga agar informasi yang diperoleh memenuhi azas keterwakilan dalam arti mencerminkan keadaan di wilayah tujuan survei, ketepatan dalam memilih sample responden sangat menentukan.

Tim pelaksana survei memulai mewawancarai Camat dan/atau Kepala Desa atau Kepala Dinas, jika bermaksud menyelidiki potensi di suatu pasar tertentu

Contoh 1.

Jumlah kepala keluarga di Desa B terlalu besar untuk diikuti dalam penggolongan kesejahteraan. Kalau desa ini terdiri beberapa dusun, kita tidak menentukan sendiri dusun mana yang akan diambil sebagai sample, tetapi menanyakan kepada Kepala Desa, Kedesunan atau ke-RT-an mana yang paling baik mewakili pola/kondisi ekonomi yang ada di desa tersebut dari segi kegiatan usaha dan tingkat kesejahteraan.

dan lingkungannya. Di samping wakil instansi pemerintah, tim juga bisa mengunjungi beberapa orang tokoh masyarakat untuk memperoleh informasi tambahan.

Setelah itu, tim melengkapi informasi yang diperoleh dengan informasi

Contoh 2.

Kalau tim survei ingin mengetahui potensi penyaluran kredit di satu sektor ekonomi tertentu di satu lokasi, temuilah dua orang pengusaha dari bidang tersebut, satu yang besar dan satu yang kecil dan melengkapi informasi ini dengan informasi dari koperasi, kalau ada. Semakin besar sektor ekonomi di desa itu, semakin banyak responden yang perlu diwawancarai untuk menjaga agar kesimpulan yang diambil nanti setepat mungkin mencerminkan kondisi yang ada.

dari pelaku ekonomi yang mewakili sektor usaha yang penting dengan memperhatikan perbedaan antara yang mampu dan kurang

mampu, wanita dan pria, sektor tradisional dan modern.

Tim perlu memperhatikan bahwa tidak semua informasi dari semua responden bisa diandalkan. Karena itu, sambil melaksanakan wawancara, selalu perlu menilai apakah responden cocok dan mampu memberikan informasi yang wajar dan tidak terlalu berprasangka.

Selain itu, juga perlu mengunjungi lembaga keuangan formal dan informal yang berperan di lokasi survei untuk mendapat gambaran mengenai sistem yang diterapkan oleh mereka, produk-produk yang ditawarkan dan diminta oleh warga dan inovasi-inovasi yang pernah dilakukan. Dengan demikian tim dapat mengetahui siapa pesaing di pasar keuangan di lokasi tersebut.

Selama kunjungan lapangan tim selalu perlu mengingat tujuan survei, RRA

Contoh 3.

Dalam menggali informasi dari lembaga keuangan (BPR, KUD, Kospin, KSP dsb) tim survei tidak hanya mewawancarai pengurus, tetapi juga bertemu dengan paling sedikit 1-2 anggota. Pengurus atau pimpinan lembaga sering punya persepsi yang berbeda dari persepsi anggota biasa dan kedua-duanya sama penting untuk didengar dalam rangka survei.

bukan metode untuk keliling sambil melihat-lihat saja. Akan tetapi, walaupun berprinsip semi terstruktur, fleksibilitas dan informalitas RRA mengarah pada tujuan yang jelas yang harus

dipertimbangkan dalam setiap langkah.

Jalan untuk mencari tersedia banyak. Jalan yang paling pendek adalah yang paling baik dari segi efisiensi biaya. Hal ini berarti bahwa kita tidak perlu mewawancarai responden dari setiap sektor usaha, tetapi hanya dari bidang-bidang yang dianggap berpotensi bagi bank.

Contoh 4.

Tim survei telah melakukan wealth ranking di Desa Terusmakmur dan telah mengetahui bahwa sepertiga penduduk cukup mampu, separuh sedang dan kurang lebih seperlima yang kurang mampu. Warga yang termasuk golongan mampu pada umumnya peternak ayam petelur; sedangkan mata pencaharian kebanyakan penduduk dari golongan menengah adalah petani pemilik sawah, sedangkan penduduk yang kurang mampu bekerja sebagai petani penggarap dan buruh. Untuk melihat bagaimana kegiatan usaha mereka, termasuk pengadaan bahan baku dan pemasaran, tim survei akan mengunjungi peternak; satu pengusaha kecil, satu yang sedang dan satu yang besar: Dalam wawancara tergal informasi mengenai hubungan mereka dengan lembaga keuangan yang ada dan mencoba mengidentifikasi permintaan akan produk bank yang belum atau masih bisa dikembangkan

Untuk memastikan informasi yang diperoleh melalui penggolongan kesejahteraan, tim survei akan bertanya kepada setiap responden apa bidang usaha utama yang ada di Desa Terusmakmur. Kalau mendengar dari suatu responden bahwa selain petani dan peternak ada beberapa orang perajin pandai besi di desa, tim survei akan mengunjungi satu atau dua dari mereka, untuk melihat bagaimana kebutuhan dan potensi ekonomi mereka, dan apakah mereka layak untuk dijadikan nasabah, baik dalam pelayanan tabungan maupun kredit.

Dari kepala desa, pengurus KUD dan seorang petani, tim survei telah mendengar bahwa kebanyakan petani sawah di Desa Tersmakmur sudah memperoleh kredit usaha tani (KUT) dan sebagian besar dari mereka mengambil saprodi dari KUD. Berdasarkan informasi ini, dapat disimpulkan bahwa tidak cukup banyak potensi untuk menawarkan kredit dengan bunga pasar kepada para petani. Namun, tim survei masih perlu menyelidiki potensi menabung mereka, karena menurut informasi yang diperoleh di KUD, tabungan anggota koperasi masih kecil.

B. Refleksi dalam Tim

Selama kunjungan lapangan, sebaiknya setiap hari tim survei bersama-sama merefleksikan hasil survei untuk melihat informasi apa yang sudah dikumpulkan dan hal-hal mana yang masih perlu diselidiki. Evaluasi ini adalah kesempatan penting untuk bertukar pikiran mengenai :

1. Ketepatan informasi

Apakah responden-responden cakap dan jujur, apakah persepsi dan kepentingan responden saling melengkapi atau memperlihatkan penyimpangan dari responden lainnya

2. Relevansi dan kegunaan informasi

Apakah informasi yang diperoleh dapat memanfaatkan untuk mengambil keputusan mengenai kegiatan perbankan dan inovasi-inovasi yang perlu atau sebaliknya

3. Kelengkapan informasi

Apakah informasi yang dikumpulkan sudah cukup untuk memformulasikan hipotesis mengenai potensi yang ada di wilayah survei

4. Hipotesis-hipotesis

Perlu diselidiki dan dipertajam misalnya: besarnya potensi menabung antar pengrajin atau pedagang, kemampuan KUD untuk menyalurkan kredit kepada anggota tersebut.

5. Sample yang cocok

Apakah yang sudah diwawancarai mewakili bidang yang ingin dikenal, misalnya kalau ada industri kerajinan yang terdiri dari 3 industri besar, 3 industri kecil dan 1 KUD, tidak cocok kalau diwawancarai satu industri besar saja.

6. Kebutuhan untuk triangulasi dan peninjauan ulang (*cross-checking*)

Misalnya, tim survei sudah mendengar pendapat Kepala Desa dan satu orang peternak, tetapi mungkin masih perlu mewawancarai paling sedikit dua orang ternak lagi untuk memastikan hipotesis.

7. Hal-hal baru

Hal-hal baru yang muncul selama kunjungan lapangan dan yang perlu diselidiki lebih mendalam, misalnya ternyata diketemukan adanya koperasi perajin di desa yang melakukan kegiatan simpan pinjam dan pengadaan bahan dengan kredit.

C. Kembali dari Lapangan

Kembali dari lapangan, tim survei harus sadar bahwa setiap anggota tim punya informasi yang berbeda mengenai topik-topik yang berbeda. Untuk

menyamakan persepsi, perlu menyajikan hasil kunjungan lapangan dalam tim dan berdiskusi untuk merumuskannya. Dengan demikian, dapat dinilai tingkat kebenaran hipotesis sekaligus untuk menetapkan langkah-langkah untuk memastikan (atau menolak) hipotesis tersebut. Untuk memperjelasnya dapat dibaca beberapa contoh kasus di bawah ini.

1. Kasus Perajin Tenun

Di Desa Arumsari ada banyak perajin tenun, sebagian besar dari mereka adalah anak muda. Status mereka adalah sebagai tenaga kerja yang diupah pengusaha, semua sarana produksi disediakan oleh pengusaha begitu juga pemasaran hasil produksi dilakukan oleh pengusaha. Dengan demikian mereka bukanlah perajin mandiri akan tetapi buruh yang bekerja di rumah sendiri.

Dari kunjungan pertama terkesan bahwa mereka berpotensi untuk menabung, kalau diberi celengan dan kalau ada kolektor yang secara berkala untuk mengambil tabungan mereka, sehingga mereka bisa dianggap calon penabung yang berpotensi. Tetapi untuk memastikan asumsi tersebut, tim harus menggali sikap perajin terhadap tabungan di bank secara lebih mendalam, sistem pembayaran upah dari pengusaha kepada para perajin (harian, mingguan, dengan uang atau kebutuhan hidup sehari-hari) sehingga bank dapat merancang produk yang tepat dan layak untuk mereka.

2. Kasus Perajin Sulaman

Di Desa Arumanis, sulaman adalah kegiatan usaha yang dilakukan oleh hampir setiap rumah tangga. Pemasaran bagus dan dapat diperluas terus. Banyak anak muda ingin melakukan kegiatan ini sebagai pekerjaan sambilan di rumah, tetapi belum punya mesin jahit. Berdasarkan kunjungan pertama, potensi pemberian kredit untuk mesin jahit rupa-rupanya besar; tetapi perlu melihat lebih mendalam situasi ekonomi calon peminjam untuk dapat memastikan pola kredit yang mana yang cocok untuk mereka.

3. Kasus Pedagang Pasar

Pedagang-pedagang di pasar Arumanis setiap hari mengumpulkan uang Rp. 2.500 untuk arisan. Setiap minggu, arisan diberikan kepada salah satu anggota kelompok. Semua pedagang yang diwawancarai mengatakan bahwa mereka ingin menabung secara rutin dan bahwa mereka tertarik oleh bunga tabungan yang diberi oleh bank. Kalau bank bisa mengumpulkan tabungan setiap hari dari pedagang tersebut dan menyediakan pelayanan untuk mengambil tabungan, misalnya dengan Sepeda Motor, kira-kira 80-100 pedagang akan memasukkan tabungan mereka di bank (tidak dibutuhkan informasi lagi untuk mendesain tindak lanjut).

BAB VI.

EVALUASI, VISUALISASI DAN PENYAJIAN PROSES SERTA HASIL SURVEI

Sebagaimana dijelaskan pada Bab sebelumnya, bahwa selama kunjungan lapangan, Tim telah melakukan refleksi terhadap hasil survei untuk melihat informasi apa saja yang sudah dikumpulkan dan hal-hal mana yang masih perlu diselidiki lebih lanjut. Sekembalinya dari lapangan, diantara anggota Tim juga telah melakukan penyamaan persepsi terhadap data dan informasi hasil survei dalam diskusi untuk merumuskan penilaian tingkat kebenaran hipotesis sekaligus untuk menetapkan langkah-langkah untuk memastikan atau menolaknya. Selanjutnya Tim Survei akan mengevaluasi hasil survei, memvisualisasikan proses dan hasilnya serta menyajikannya dalam bentuk laporan sebagaimana dijelaskan di bawah ini.

A. Evaluasi Hasil

Dalam analisis akhir dilakukan penggabungan semua aspek dari topik-topik yang ada sehingga mendapatkan suatu gambaran keseluruhan yang mencerminkan potensi di wilayah survei. Dalam evaluasi hasil survei keseluruhan, perlu mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut :

1. Sektor usaha dan golongan calon nasabah mana yang telah teridentifikasi untuk mobilisasi penghimpunan dan penyaluran dana.
2. Bagaimana ciri calon nasabah yang telah diidentifikasi, apakah mereka berasal dari sektor ekonomi yang belum akses terhadap sektor keuangan formal, sehingga kita perlu memikirkan adaptasi pelayanan bank untuk memenuhi kebutuhan mereka dengan biaya transaksi yang layak. Atau mereka berasal dari sektor ekonomi yang sudah biasa berinteraksi dengan bank dan bisa dilayani dengan produk bank
3. Mungkin ada proyek-proyek kelompok atau masyarakat desa yang layak didukung dengan kredit bank
4. Besaran potensi-potensi yang ditemukan, yakni berupa volume untuk tabungan dan untuk kredit
5. Adakah calon nasabah baru yang perlu dikunjungi lagi untuk menetapkan tindak lanjut

B. Visualisasi

Visualisasi adalah metode yang efektif untuk menyajikan dan mendiskusikan hasil kunjungan lapangan kepada manajemen dan rekan sejawat di kantor.

1. Keunggulan visualisasi

a. Meningkatkan Kapasitas Menyerap Informasi

Visualisasi meningkatkan kapasitas menyerap informasi karena mata adalah penerima transmisi informasi yang lebih baik untuk dikirim ke otak dibanding telinga. Diperkirakan 75% hal yang diketahui orang dewasa diperoleh melalui mata dan hanya 12% melalui telinga.

b. Memori kolektif

Tidak perlu mengulang sesuatu yang telah dituliskan dan ditempelkan di soft board. Visualisasi mengurangi bahaya berbelit-belit atau membicarakan topik yang sama berulang-ulang.

Memperlihatkan hasil survei melalui visualisasi menyimpan informasi atau ide yang sewaktu-waktu dapat diperoleh kembali. Pihak yang memerlukan bisa mengambil catatan/foto dari setiap soft board yang telah dikembangkan untuk dokumentasi hasil dalam laporan.

c. Demokratisasi kata

Menggunakan metode visualisasi untuk hasil survei, berguna sebagai alat untuk "demokratisasi kata". Istilah ini dimaksudkan bahwa setiap orang mempunyai alat yang sama, yakni potongan kertas dan soft board, dan kesempatan yang sama berupa memberikan sumbangan pemikiran secara tertulis untuk menyatakan pendapat dirinya tanpa mempedulikan posisi, umur, kemampuan berpidato retorik dan lainnya.

2. Visualisasi Proses

Dengan kegiatan ini berarti bahwa tim survei mendokumentasikan setiap langkah, mulai dari wawancara dengan informan kunci sampai ke pelaku ekonomi dan lembaga keuangan yang dikunjungi. Visualisasi proses ini juga menunjukkan bahwa informasi dari beberapa responden dijadikan dasar pengambilan kesimpulan mengenai potensi untuk bank. Penyajian proses penting untuk mendiskusikan hasil secara kritis, karena survei hanya berguna kalau dasar informasi dapat diandalkan.

3. Visualisasi Hasil

Visualisasi hasil memberi gambaran antara lain mengenai; lembaga keuangan yang ada dan hubungannya dengan pelaku ekonomi dari berbagai bidang usaha, kalender musim pendapatan untuk setiap golongan pelaku ekonomi yang diselidiki, penggolongan kesejahteraan penduduk dan bidang usaha yang menonjol di setiap golongan serta usulan bagaimana pelayanan bank bisa dikembangkan secara spesifik untuk setiap golongan pelaku ekonomi dan lain-lain

C. Penyajian Proses dan Hasil Survei

Menyajikan proses dan hasil survei di kantor merupakan forum untuk menyamakan persepsi dan mengharapkan dukungan dari rekan-rekan yang akan berperan dalam melaksanakan kegiatan tersebut. Disamping itu, yang lebih penting adalah memberikan informasi kepada pimpinan dalam rangka pengambilan keputusan selanjutnya.

Diskusi mengenai temuan lapangan sekaligus merupakan latihan untuk staf dalam mengidentifikasi potensi yang ada untuk meningkatkan dan memperluas pelayanan bank kepada masyarakat.

Penyajian hasil survei memberikan informasi mengenai:

1. Proses pelaksanaan survei
 - a. Langkah-langkah penggalan informasi
 - b. Golongan informasi yang diwawancarai
 - c. Proses pemeriksaan ulang (cross-checking)
 - d. Metode yang dipakai
2. Hasil temuan survei
 - a. Lembaga keuangan yang beroperasi di wilayah survei, sarana dan prasarana yang dimiliki, ketentuan yang diterapkan dan segmen pasar yang digarap/dikuasai oleh masing-masing lembaga
 - b. Golongan nasabah yang dilayani
 - c. Golongan masyarakat yang belum berhubungan dengan bank, dan penilaian apakah dan bagaimana mereka bisa dilayani oleh bank
 - d. Kesimpulan mengenai potensi yang ada untuk mobilisasi dana dan penyaluran kredit
 - e. Hambatan atau resiko untuk bank
 - f. Inovasi dalam pelayanan keuangan yang dikembangkan oleh lembaga keuangan formal dan informal
 - g. Calon nasabah individu yang diidentifikasi selama survei yang perlu ditindaklanjuti.

Berdasarkan pertimbangan hasil survei, kita bisa merancang suatu strategi bagaimana bank akan memanfaatkan dan mengembangkan potensi yang telah diidentifikasi dalam survei tersebut.

BAB VIII.
PERUMUSAN STRATEGI RENCANA TINDAK LANJUT SURVEI
DAN RENCANA KERJA

Strategi adalah suatu cara untuk mencapai tujuan jangka panjang, misalnya perluasan usaha perbankan di wilayah tertentu, dengan menetapkan sarana dan personil yang dibutuhkan dan dengan memperhatikan prinsip efisiensi biaya.

A. Empat Komponen dalam Perumusan Strategi

Lima komponen yang perlu diperhatikan dalam perumusan strategi adalah sebagai berikut :

1. Menetapkan wilayah sasaran

Berdasarkan pemilihan wilayah dimana kita akan menerapkan strategi baru misalnya batas pemerintahan Kecamatan atau Desa tertentu, dengan berlandaskan pada kriteria-kriteria yang berguna untuk kegiatan perbankan seperti; potensi-potensi yang ditemukan, sarana (*infrastruktur*) yang ada, jarak dari kantor dan pelayanan perbankan yang sudah dilakukan di wilayah tersebut.

Karena survei potensi keuangan pedesaan adalah suatu proses berkesinambungan yang dimulai dari suatu wilayah yang diperkirakan cukup berpotensi kemudian dilanjutkan ke wilayah tetangganya. Dengan demikian perumusan strategi dapat disebut sebagai proses berkesinambungan. Hal ini berarti bahwa di suatu wilayah yang terdiri dari beberapa desa dengan kegiatan ekonomi yang saling berkaitan, perumuskan strategi untuk pengembangan pelayanan perbankan, terlebih dahulu dilakukan survei/penelitian mengenai potensi di semua desa yang berada di wilayah tersebut.

2. Menentukan potensi yang dilihat dan risiko/faktor negatif secara kongkrit

Semakin kongkrit kita menetapkan potensi yang ditemukan dibidang tabungan dan kredit, semakin besar kemungkinan berhasilnya strategi yang direncanakan. Contoh di bawah ini dapat memberikan penjabaran yang kongkrit, berupa dua potensi dari dua wilayah yang dapat dibandingkan. Untuk memperoleh perbandingan yang lebih obyektif, penilaian potensi dilakukan dengan cara pemberian bintang.

POTENSI DESA KOTO AGUNG

- Kredit investasi toko/kios bagi pedagang di pasar 60 x 3,5 jt = Rp180 jt dan Modal Kerja (☆5)
- Industri tahu punya prospek pasar cukup baik (☆1)
- Kredit Investasi untuk *hand tractor* (☆1)
- Pasar Koto Agung 64 orang pedagang retribusi Rp. 500/minggu potensi dana kas desa. (☆1/2)
- Peluang dana hasil penjualan sapi dan kredit kecil untuk bibit sapi rata-rata 3 sapi/kk (☆1)
- Potensi 3.000 KK petani plasma pirtrans PT. SAK akses dari Desa Koto Agung (☆2)
- Desa Koto Agung asli transmigrasi 584 KK Tambahan 143 KK 90% turunan Jawa, lugu (☆1)
- Kelompok informal 360 orang dengan kredit rata-rata Rp. 10.000.000 (☆2)

POTENSI DESA PASAR PUNJUNG

- Dana hasil sarang burung layang-layang/walet per bln ½ M belum tergarap (☆2)
 - Peluang tambahan tab. Karyawan pabrik roti & lemon 13 orang (☆1)
 - Kredit tersalur baru pada pedagang besar dan menengah, PK belum banyak (☆2)
 - Kredit KKP baru pada sekolah dasar, masih ada peluang pegawai lainnya; SMP, KKK, dll (☆1)
 - Jumlah pedagang kurang lebih 200 orang (☆2)
 - Masyarakat menabung masih banyak pada lembaga lain (☆2)
 - Potensi kredit transportasi baru 17%, masih ada potensi (☆1)
 - Kredit untuk industri mebel belum ada, potensi cukup baik (☆1).
3. Merumuskan bersama kegiatan yang akan dilaksanakan untuk mengatasi risiko dan faktor negatif

Disamping melihat potensi kita juga harus mempertimbangkan faktor risiko, hambatan dan faktor negatif yang ada. Contoh dibawah ini memberikan ilustrasi tentang kegiatan untuk menurunkan faktor risiko dimasa datang.

FAKTOR-FAKTOR KELEMAHAN	USAHA-USAHA MEMPERBAIKI MASALAH DI KOTO AGUNG
<ul style="list-style-type: none"> • Banyak masyarakat yang tidak tahu tentang bank 	<ul style="list-style-type: none"> - Lakukan promosi yang efektif dan memakai celengan, leaflet, penyuluhan, film - Pimpinan dan staf aktif dalam penyuluhan - Petugas bank lebih sering ke lapangan - Lakukan pendekatan terhadap unsur Muspika - Laksanakan diskusi antar karyawan tentang "Promosi yang efektif" - Sponsori kegiatan masyarakat seperti: kesenian dan olahraga.
<ul style="list-style-type: none"> • Bank tidak memberikan insentif untuk angsuran tetap • Masyarakat "BRI Minded" • SIMPEDES berhadiah menarik 	<ul style="list-style-type: none"> - Adakan dialog dengan masyarakat - Promosi tabungan dengan spanduk - selalu memikirkan produk baru, kredit / dana sesuai tempat operasional - Sisdur kredit mikro agar disesuaikan - Tempatkan petugas yang ramah dan pengalaman - Aktifkan penyuluhan di masyarakat - Petugas harus ramah dan mudah sosialisasi - Service terhadap pengurus Kelompok masyarakat - Mengenal produk sendiri dan pesaing secara jelas.
<ul style="list-style-type: none"> • Lokasi desa terhadap Kota Kabupaten relatif jauh. • Transportasi dan sarana jalan kurang baik. • Bank dikenal sebagai bank yang hanya menyalurkan kredit kepada PNS 	<ul style="list-style-type: none"> - Usaha pendekatan dengan kelompok - Sepeda motor unit dioperasikan - Penyuluhan bahwa Bank memiliki produk seperti bank lain - Sebarkan <i>leaflet</i> yang berisi tentang kegiatan bank - Pikirkan tentang cara promosi yang "membangun image" bank sebagai "bank untuk masyarakat kecil"

4. Menetapkan Sarana

Penetapan sarana yang dibutuhkan untuk meningkatkan pelayanan bank sebaiknya dimulai dengan memeriksa apakah dan bagaimana sarana dan prasarana yang sudah ada bisa dimanfaatkan untuk kegiatan baru, personil, produk tabungan dan kredit, sistem dan prosedur (antara lain : apakah mobil pimpinan sewaktu-waktu bisa digunakan untuk pelayanan nasabah di pedesaan). Se jauh mungkin, pelaksanaan kegiatan baru dimulai dengan sarana yang ada. Setelah kita melihat potensi yang ditemukan selama survei benar-benar bisa dikembangkan, baru kita meningkatkan sarana dan prasarana. ***Mulailah dengan apa yang kita miliki dan apa yang kita pahami, walaupun hanya berukuran kecil dan sederhana, Namun pastikan itu berarti !***

Walaupun kita merumuskan strategi khusus untuk bidang tabungan dan untuk bidang kredit, ini tidak berarti bahwa personil kredit hanya akan memegang kegiatan kredit dan personil dana memegang kegiatan tabungan. Sebaliknya setiap karyawan perlu memahami bidang kredit dan dana supaya mereka bisa mengembangkan kegiatan perbankan secara efektif. ***Pengetahuan (know-how) mengenai kredit dan dana tidak boleh dipisahkan !***

B. Membuat Rencana Kerja

Berdasarkan temuan survei, kita merumuskan rencana kerja jangka pendek dan jangka panjang untuk mengembangkan potensi yang ditemukan dalam survei. Dalam rencana kerja jangka pendek kita mencantumkan semua kegiatan-kegiatan yang langsung bisa dimulai dengan personil, sarana dan prasarana yang telah tersedia. Rencana kerja jangka panjang memuat kegiatan-kegiatan yang membutuhkan persiapan lebih lama, karena menyangkut peningkatan sarana atau prasarana, inovasi sistem, tambahan personil dan perundingan dengan pihak-pihak lain, seperti Instansi Pemerintah, lembaga swasta dan lainnya. Kedua rencana tersebut merupakan unsur penting dari strategi yang lebih luas untuk meningkatkan peranan bank dalam kegiatan perbankan di pedesaan.

Aspek yang perlu diingat dalam perumusan rencana kerja adalah "*bagian dari strategi yakni pengembangan ide untuk konsep penyuluhan dan promosi*". Image/persepsi bank yang mana yang ingin anda tuju, misalnya bank Anda adalah bank utama pengembang sektor ekonomi kecil dan lain-lain.

Selain itu perlu dipikirkan dengan instansi mana kita akan bekerjasama dalam implementasi strategi baru (misalnya : Camat, Kepala Desa, Kepala Dinas Pasar, badan usaha swasta, Dinas Pertanian, Dinas Perindustrian dll).

Selanjutnya bagaimana kita bisa memotivasikan lembaga tersebut untuk mendukung kegiatan perbankan secara aktif dan efektif.

Dalam perumusan strategi kita selalu mempersiapkan prinsip efisiensi biaya, kita menghitung semua biaya (personil dan sarana, biaya transport dsb) yang dibutuhkan untuk kegiatan baru dan menghitung apakah potensi yang akan dikembangkan dapat menutupi biaya tersebut dalam jangka waktu tertentu.

Peningkatan dan pendalaman pelayanan bank sampai sektor ekonomi paling kecil membutuhkan "inovasi".

DAFTAR PUSTAKA

1. Chambers, Robert. 1996. *PRA: Memahami Desa Secara Partisipatif*. Yogyakarta: Kanisius & Oxfam.
2. Kistanto, Nurdien H. 1997. "Menuju Paradigma Penelitian Sosial yang Partisipatif." *PRISMA* No. 1, Januari, hal. 84-87.
3. Mubyarto, Loekman Soetrisno, Michael Dove. 1984. *Nelayan dan Kemiskinan. Studi Ekonomi Antropologi di Dua Desa Pantai*. Jakarta: CV Rajawali.
4. Nazir, Moh., *Metode Penelitian*, Ghalia Indonesia, Jakarta 1985.
5. Sarman, Mukhtar. 1997. "Kemiskinan dan Pemberdayaan Ekonomi Rakyat: Pelajaran dari Program IDT." *PRISMA* No. 1, hal. 33-42.
6. Schubeler, Peter. 1996. *Participation and Partnership in Urban Infrastructure Management*. Washington, DC: Urban Management Programme, The World Bank.
7. Singarimbun, Masri, *Metode Penelitian Survei*, LP3ES, Jakarta 11982
8. Sugioyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Alfabeta, Bandung 2002.
9. _____, *Pedoman Teknis untuk Konsultasi Bank*, Biro Kredit Bank Indonesia - GTZ, Jakarta 1994.
10. _____, *Training of Facilitator*, Biro Kredit - Bank Indonesia, Jakarta 1998.
11. _____. 1983/1987. *Pembangunan Desa: Mulai dari Belakang*. Jakarta: LP3ES.