



PROGRAM SEED 4 WOMEN

## Cerita Perubahan Perempuan Pengusaha Kecil 2023

*Women-led Small Businesses Stories of Change*



# Kata Pengantar



**Ade Soekadis**

Direktur Eksekutif  
Mercy Corps Indonesia

Mercy Corps telah beroperasi di Indonesia sejak tahun 1999 dan bertujuan untuk memberdayakan masyarakat melewati kondisi krisis, membangun kehidupan yang lebih baik, dan membawa perubahan yang positif. Kami terus menyediakan alat dan dukungan kepada masyarakat di seluruh Indonesia untuk mengubah kehidupan mereka. Dengan keberadaan Mercy Corps Indonesia di 10 provinsi saat ini, tim ahli kami mengimplementasikan berbagai program, mulai dari pengembangan ekonomi dan pasar hingga pengurangan risiko bencana dan adaptasi perubahan iklim.

Berkolaborasi dengan CITI Foundation, Mercy Corps Indonesia melalui Program SEED 4 Women berupaya untuk meningkatkan inklusi keuangan perempuan pengusaha. Program SEED 4 Women memiliki 3 tujuan utama, yaitu; meningkatkan praktis bisnis, menciptakan lebih banyak lapangan pekerjaan, dan meningkatkan keuntungan usaha. Demi mencapai tujuan utama tersebut, kami mengambil langkah dengan cara meningkatkan akses layanan keuangan digital dan pendampingan digital bagi perempuan pengusaha.

Program SEED 4 Women sendiri sudah berjalan sejak bulan Juni 2022 dan telah mendukung 854 perempuan pengusaha kecil di Kota dan Kabupaten Malang, di mana 20% diantaranya adalah perempuan muda. Para perempuan pengusaha telah merasakan dampak positif dan perubahan perilaku usaha setelah mengikuti program. Perubahan positif yang dirasakan diantaranya adalah meningkatnya transaksi keuangan melalui Agen Lembaga Keuangan Formal, pembukaan tabungan usaha melalui Agen Lembaga Keuangan Formal, kebiasaan menabung rutin, pencatatan keuangan, dan pemisahan keuangan usaha.

Buku ini berisi cerita perubahan dari 15 perempuan pemilik usaha kecil program SEED 4 Women. Di mana 15 cerita tersebut memuat beragam perubahan yang dirasakan oleh mereka dari sebelum mengikuti program sampai dengan setelah mengikuti program.

Kami berharap dengan adanya program ini, perempuan pengusaha kecil semakin meningkatkan pengetahuan bisnis mereka dan menggunakan serta memanfaatkan layanan keuangan digital.

Kami ucapkan terima kasih kepada CITI Foundation yang telah mempercayakan program SEED 4 Women kepada Mercy Corps Indonesia. Tidak lupa ucapan terima kasih kepada para perempuan pemilik Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kota dan Kabupaten Malang, fasilitator program, dan mitra utama lainnya yang mendukung sepenuhnya program kami.

# Kata Pengantar



**Batara Sianturi**

*Chief Executive Officer  
Citi Indonesia*

Selama lebih dari 200 tahun beroperasi di kancang global, Citi berkomitmen untuk selalu memberikan yang terbaik kepada nasabah maupun masyarakat luas di seluruh negara tempat Citi beroperasi. Di Indonesia, Citi telah berdiri sejak 1968 dan merupakan salah satu bank global terkemuka. Selain memberikan layanan serta produk perbankan, Citi juga berkomitmen untuk memajukan komunitas serta masyarakat sekitar melalui beragam program sosial kemasyarakatan, selaras dengan misi kami untuk mendorong pertumbuhan dan kemajuan ekonomi.

Di Indonesia, program pengembangan masyarakat Citi dilakukan di bawah payung CitiPeka (Peduli Dan Berkarya) yang berfokus pada tiga pilar utama: literasi dan inklusi keuangan, pemberdayaan kaum muda, dan kesetaraan gender. Pilar-pilar ini kemudian diterjemahkan ke dalam program pengembangan masyarakat yang sebagian besar didanai oleh Citi Foundation. CitiPeka telah aktif terlibat di Indonesia selama lebih dari 20 tahun di mana Citi telah mengalokasikan dana hibah senilai lebih dari Rp4,3 triliun dan berhasil menjangkau lebih dari 6,5 juta masyarakat di berbagai daerah di Indonesia. Berlandaskan prinsip "Lebih dari Filantropi", CitiPeka telah melibatkan lebih dari 50% karyawan Citi Indonesia sebagai relawan dalam berbagai kegiatan sosial, umumnya dikenal sebagai relawan Citi (*Citi Volunteers*).

Pada tahun 2022, CitiPeka telah mendukung empat program pengembangan masyarakat yang berkolaborasi dengan empat mitra pelaksana yang ternama, salah satunya Mercy Corps Indonesia melalui Program SEED 4 Women. Program ini telah menjangkau 854 perempuan pengusaha kecil di Kabupaten dan Kota Malang. Lebih dari 80% penerima manfaat merasakan peningkatan kapasitas dan pengetahuan dalam hal-hal terkait literasi keuangan, kemampuan kerja, dan kewirausahaan.

Melalui program ini, kami berharap dapat membantu pemerintah Indonesia dalam mencapai target literasi dan inklusi keuangan yang tertuang dalam Strategi Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan pada tahun 2024, mengedukasi masyarakat mengenai pentingnya literasi keuangan khususnya bagi para wirausaha perempuan di Indonesia sekaligus membangun kepercayaan masyarakat akan produk-produk keuangan.

Akhir kata, semoga Program SEED 4 Women dapat menjadi saluran pendampingan untuk membantu para perempuan pengusaha UMKM untuk terus bertumbuh, berinovasi, berdaya dan sejahtera.

# Daftar Isi

<b>01</b>	<b>Kata Pengantar</b>
<b>03</b>	<b>Daftar Isi</b>
<b>04</b>	<b>Company Profile Mercy Corps Indonesia</b>
<b>05</b>	<b>Company Profile Citi Indonesia</b>
<b>06</b>	<b>Infografis</b>
<b>08</b>	Menembus Pasar Kopi Lokal: Perjalanan Illa dalam Membangun Bisnis Kopi Alam Dampit
<b>10</b>	Za.tshirt: Menerjemahkan Tantangan Pandemi menjadi Kesuksesan Bisnis Penjahit
<b>12</b>	Literasi Keuangan bagi Pengusaha Kuliner: Prestasi Siswati dalam Memajukan KYRARA
<b>14</b>	Menabung Emas dan Pemisahan Keuangan: Kunci Pengembangan Bisnis MilkyFun Chusnul Khotimah
<b>16</b>	Bisnis Empon Instan WJs: Inovasi Kesehatan dan Transformasi Keuangan oleh Nurul Khasanatul Fitriyah
<b>18</b>	Dari Lulusan Bisnis Menjadi Pengusaha Makanan Terkenal: Lika liku Irma Widayanti, Pemilik Tropis Food
<b>20</b>	Seni Berwirausaha Ganda: Perjuangan Enik Setyowati dalam Mengelola Dua Bisnis Paralel
<b>22</b>	Dari Pencatatan Sederhana ke Pengelolaan Keuangan Efektif: Perjalanan Tri Maryuni dalam Bisnis Dian Stik
<b>24</b>	Metamorfosis Bisnis Sofiatul: Dari Tahu dan Tempe ke Bandeng Presto yang Sukses
<b>26</b>	Menemukan Peluang dalam Keadaan Sulit: Terobosan Liana dengan Bisnis Lemona
<b>28</b>	Bisnis Katering ZAQIBI: Buah Tekad dan Semangat Pantang Menyerah Yenny Yuliawati
<b>30</b>	Perjalanan Perubahan Sara: Dari Pendatang Baru Menjadi Pengusaha Sukses
<b>32</b>	Bok Ongkrok: Perjuangan Sri Mulatifah dalam Mengembangkan Usaha Bakso
<b>34</b>	Keuletan dan Ketekunan Agustin Sulis Setiyorini: Dari Penjualan Jamu hingga Bisnis Telur Asin
<b>36</b>	Modal Terbatas, Semangat Tak Terbatas: Kisah Siti dalam Usaha Grosir Rumah Tangga

# Mercy Corps Indonesia



Mercy Corps Indonesia adalah afiliasi dari organisasi Mercy Corps, sebuah organisasi nirlaba internasional yang beroperasi di lebih dari 40 negara. Didirikan pada tahun 1979, Mercy Corps bertujuan untuk memberdayakan masyarakat melewati kondisi krisis, membangun kehidupan yang lebih baik, dan membawa perubahan yang positif. Di Indonesia, Mercy Corps telah beroperasi sejak tahun 1999, dan pada tahun 2012, didirikan Yayasan Mercy Corps Indonesia (YMCI) sebagai yayasan lokal. Dalam upaya untuk memberdayakan masyarakat, Mercy Corps Indonesia telah menjalankan berbagai program di 10 provinsi, termasuk pengembangan ekonomi, pengurangan risiko bencana, dan adaptasi perubahan iklim.

Kami menganalisa dan mengidentifikasi tantangan pembangunan dengan menggunakan pendekatan dari berbagai sisi (*system lens*) serta mengaplikasikan pendekatan pengembangan pasar (*market system development*) dan membangun ketangguhan (*resilience building*) untuk mencapai dampak yang berkelanjutan. Kami mengambil peranan sebagai fasilitator dan mempertemukan berbagai aktor yang relevan untuk mendorong perubahan. Kami menekankan pada kemitraan strategis dengan sektor swasta, pemerintah, masyarakat dan lembaga penelitian dalam program kami dan bekerja sama dengan masyarakat untuk memahami tantangan yang mereka hadapi dan bekerja bersama mereka dalam solusinya. Kami terus berupaya mengembangkan model-model inovatif berbasis

teknologi untuk pembangunan dan pengurangan kemiskinan yang dapat direplikasikan dalam skala besar.

## Fokus Kami

- **Tanggap Darurat Bencana:** Mercy Corps Indonesia memiliki tim khusus tanggap darurat bencana yaitu *Indonesia Response Team* (IRT). IRT memberikan bantuan awal dan pemulihan pasca bencana, termasuk perbaikan akses ke air bersih, sanitasi, dan pemulihan ekonomi masyarakat. Mercy Corps Indonesia juga merupakan anggota aktif dari *Emergency Capacity Building* (ECB), kelompok LSM kemanusiaan yang berlatih bersama untuk membangun keterampilan tanggap bencana dan mengkoordinasikan kegiatan untuk memaksimalkan dampak dan efisiensi tanggap darurat bencana.
- **Adaptasi Perubahan Iklim dan Pengurangan Risiko Bencana:** Mercy Corps Indonesia membantu mengurangi dampak dari bencana melalui program-program inovatif dengan melibatkan masyarakat, pemerintah, dan sektor swasta untuk mengidentifikasi daerah berisiko dan berlatih respon bencana ketika bencana terjadi. Program adaptasi perubahan iklim bertujuan untuk mengkatalisis perhatian, pendanaan, serta tindakan baik oleh pemerintah maupun masyarakat sendiri untuk membangun ketahanan masyarakat miskin dan rentan. Dalam upaya ini, Mercy Corps Indonesia berkoordinasi dengan Badan Nasional Penanggulangan Bencana (BNPB) dan bermitra dengan LSM lokal untuk menerapkan program pengurangan risiko bencana berbasis masyarakat.
- **Meningkatkan Pemberdayaan Ekonomi:** Melalui program pemberdayaan petani kecil dan wirausaha mikro, Mercy Corps Indonesia menciptakan solusi pasar yang efektif untuk mengurangi kemiskinan, termasuk melalui pendekatan pengembangan rantai nilai dan pemberdayaan perempuan dan pemuda/pemudi. Selain itu, Mercy Corps Indonesia juga bekerja sama dengan mitra pemerintah daerah, lembaga keuangan, dan penyedia layanan kewirausahaan untuk meningkatkan keterampilan bisnis dan literasi keuangan bagi wirausaha perempuan, pemuda, dan pemudi.

# Citi Indonesia



## Tentang Citi Indonesia

Citibank N.A., Indonesia (Citi Indonesia) adalah kantor cabang dari Citibank N.A., anak perusahaan yang dimiliki secara penuh oleh Citigroup, Inc., yang berasal dari New York, Amerika Serikat. Citi adalah mitra perbankan terkemuka untuk lembaga dengan kebutuhan lintas batas, pemimpin global dalam manajemen kekayaan serta layanan perbankan personal di Amerika Serikat. Citi menjalankan bisnisnya di hampir 160 negara dan yurisdiksi, menyediakan beragam produk dan layanan keuangan bagi perusahaan, pemerintah, investor, lembaga, dan individu.

Di Indonesia, Citi telah berdiri sejak 1968 dan merupakan salah satu bank berjaringan internasional terbesar di negara ini. Citi mengoperasikan 9 cabang di empat kota besar – Jakarta, Bandung, Surabaya, dan Medan. Di Indonesia, Citi memiliki jaringan distribusi korporasi sekitar 776 lokasi di 38 provinsi. Citibank N.A., Indonesia tersambung dalam jaringan ATM Bersama dan ATM Prima dengan lebih dari 197.000 terminal ATM yang tersebar di berbagai lokasi di seluruh wilayah Indonesia.

## Unit Bisnis

### Institutional Clients Group

- Citi Indonesia Institutional Clients Group (ICG) memiliki empat cabang yang berlokasi di Jakarta, Bandung, Surabaya dan Medan.

- Bisnis utama ICG meliputi Cash/Trade Finance, FX/Rates/Derivatives, Loans, dan Custody.
- Kami menyediakan solusi keuangan yang komprehensif untuk para nasabah yang mencakup perusahaan lokal, perusahaan pemerintah / BUMN, perusahaan multinasional, dan usaha kecil / menengah.
- ICG memiliki jaringan distribusi korporasi sekitar 776 lokasi di 38 provinsi.

### Global Consumer Bank

- Global Consumer Banking (GCB) beroperasi di 9 kantor cabang di Indonesia. Citibank tergabung dalam jaringan ATM Bersama dengan lebih dari 77.000 terminal ATM yang tersebar di berbagai lokasi di seluruh wilayah Indonesia.
- Bisnis utama di GCB adalah kartu kredit, pinjaman nasabah, tabungan dan deposito, wealth management yang mencakup produk investasi, asuransi dan treasury. GCB adalah perintis dalam industri kartu kredit di Indonesia dan juga wealth management.
- GCB juga terdepan dalam perbankan berbasis digital di Indonesia, dan kami memiliki tujuan untuk senantiasa menyediakan produk dan layanan yang inovatif dan bernilai tambah bagi nasabah kami.
- Kami juga menyediakan teknologi perbankan yang terdepan, wealth advisory, serta jaringan yang luas dan koneksi global yang dimiliki Citi.

### Tentang Citi Foundation

Citi Foundation bekerja untuk mendorong kemajuan ekonomi dan meningkatkan taraf hidup masyarakat berpenghasilan rendah di seluruh dunia. Kami berinvestasi dalam upaya yang meningkatkan inklusi keuangan, mengkatalisis kesempatan kerja bagi kaum muda, dan menata ulang pendekatan dalam membangun masyarakat yang mampu secara ekonomi. Pendekatan “Lebih dari Filantropi” Citi Foundation memanfaatkan keahlian Citi yang luar biasa dan orang-orangnya untuk memenuhi misi kami dan mendorong pemikiran kepemimpinan dan inovasi. Untuk informasi lebih lanjut, kunjungi [www.citifoundation.com](http://www.citifoundation.com).

# Program SEED 4 Women

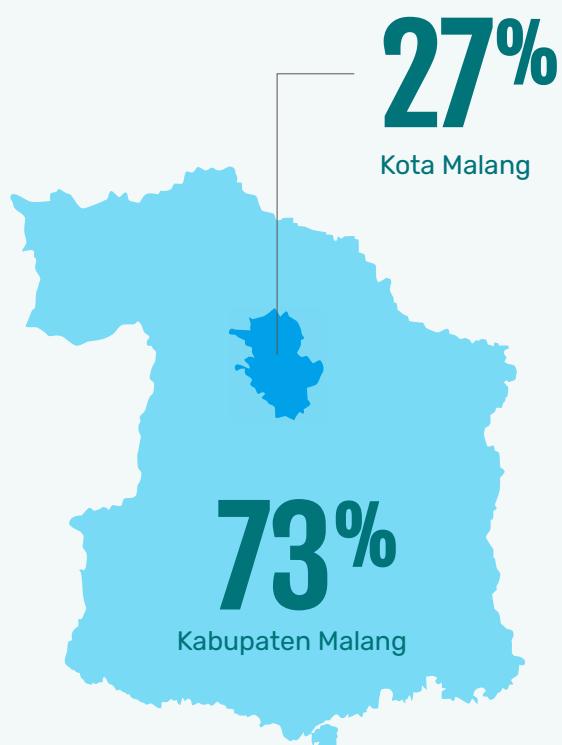
# 854

**Perempuan pengusaha kecil**

dari di **262** Desa dan Kelurahan, di **34** Kecamatan

Hingga 2023, Program SEED 4 Women telah mendampingi 854 perempuan pemilik usaha kecil yang berasal dari Kabupaten Malang dan Kota Malang. Program SEED 4 Women bertujuan untuk mendorong penguatan perempuan pemilik usaha kecil melalui inklusi keuangan, dengan meningkatkan keterampilan pengelolaan keuangan dan usaha, serta memperkenalkan akses layanan keuangan digital melalui jaringan agen Lembaga Keuangan Formal.

## Domisili Peserta



## Usia Peserta



**20%**

Pemuda  
(16-30 tahun)

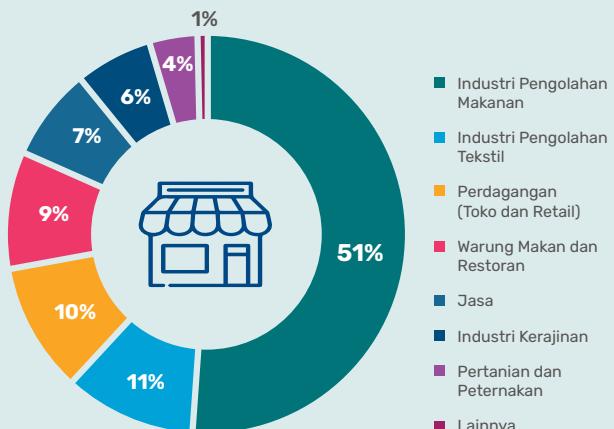


**80%**

Dewasa  
(>30 tahun)

Pemuda perempuan juga menjadi fokus perhatian dalam Program SEED 4 Women, di mana sekitar 20% dari peserta perempuan pengusaha kecil adalah kategori pemuda.

## Jenis Usaha Peserta

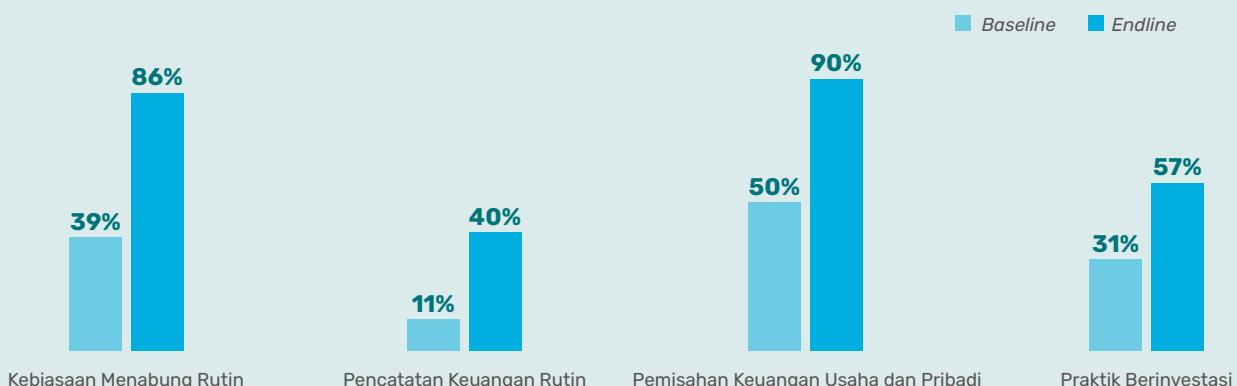


Peserta program memiliki jenis usaha yang beragam dan didominasi oleh usaha industri pengolahan makanan.



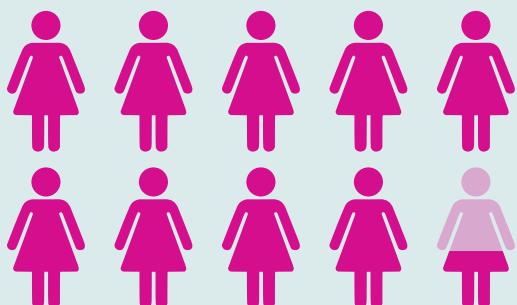
**Program SEED 4 Women** melakukan berbagai macam kegiatan peningkatan kapasitas melalui metode *hybrid* bagi perempuan pemilik usaha kecil, seperti 8 rangkaian pelatihan dan pendampingan, 9 kegiatan webinar, seri kegiatan pendampingan *branding*, *digital mentoring* melalui platform MicroMentor Indonesia, seri pendampingan mengenai materi pencatatan digital, dan kegiatan intervensi lainnya.

## Perubahan Kebiasaan Pengelolaan Keuangan



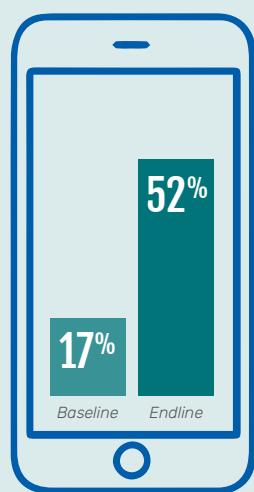
**Program SEED 4 Women berhasil meningkatkan keterampilan pengelolaan keuangan dari para perempuan pengusaha**, seperti kebiasaan menabung rutin, mencatat keuangan, dan memisahkan keuangan usaha dengan keuangan pribadi.

### Peserta yang Memiliki Rekening Pribadi Aktif



Pada akhir tahun kedua program, **hampir semua peserta (94%) memiliki rekening bank dan aktif menggunakan layanan keuangan bank** dalam 3 bulan terakhir.

### Peserta yang Mengakses Transaksi Layanan Keuangan di Agen LKF



Program SEED 4 Women mendorong inklusi keuangan bagi perempuan pemilik usaha kecil dengan memperkenalkan layanan keuangan formal melalui jaringan Agen Lembaga Keuangan atau Agen Laku Pandai. Setelah mengikuti Program SEED 4 Women, **lebih dari setengah (52%) peserta kini mengakses layanan keuangan di Agen Lembaga Keuangan Formal**.

# Menembus Pasar Kopi Lokal: Perjalanan Illa dalam Membangun Bisnis Kopi Alam Dampit

Illa Dwi Damayanti (27)



“Ketika saya membawa oleh-oleh kopi untuk teman-teman kantor saya, loh kok mereka cocok terus *repeat order*, padahal saya tidak jualan,” tuturnya.

Illa Dwi Damayanti adalah seorang pengusaha yang tinggal di Dampit, Kabupaten Malang, yang terkenal dengan keindahan alam dan kekayaan kopinya. Kisah Illa bermula dari ketidaksengajaan saat ia membawa oleh-oleh kopi untuk rekan kerjanya di Probolinggo, tempat ia dulu bekerja. “Ketika saya membawa oleh-oleh kopi untuk teman-teman kantor saya, loh kok mereka cocok terus *repeat order*, padahal saya tidak jualan,” tuturnya.

Februari 2021 menandai titik mula Illa menjalankan usaha penjualan kopi yang ia namai “Kopi Alam Dampit”. Awalnya, Illa berjualan berdasarkan pesanan. Seiring waktu, ia melihat antusiasme pelanggannya yang terus meningkat. Illa lalu memberanikan diri membuka toko secara fisik di rumah.

Perempuan berusia 27 tahun ini bertekad untuk terus mengembangkan bisnisnya. Illa mendengar tentang Program SEED 4 Women oleh Mercy Corps Indonesia dari seorang teman. Tanpa menunda-nunda,

ia bergabung dalam program dukungan peningkatan bisnis bagi para perempuan pengusaha kecil di Kabupaten dan Kota Malang tersebut.

Banyak perubahan yang ia rasakan setelah mengikuti rangkaian pelatihan yang merupakan kerja sama dengan Citi Foundation ini. Kini, Illa tekun melakukan pencatatan rutin untuk uang yang keluar



masuk dan mengelola keuangan usaha dengan lebih baik sehingga ia dapat memahami kondisi keuangan usaha dan menentukan strategi usaha selanjutnya.

Tak hanya ilmu yang ia peroleh dari program tersebut. Illa juga menjalin relasi dengan sesama pengusaha kopi dari Program SEED 4 Women; Relasi yang akhirnya menjadikan Illa sebagai mitra tetap pemasok kopi bagi mereka. Saat ini, Illa berhasil memasarkan Kopi Alam Dampit di pasar swalayan, pusat oleh-oleh, kafe, warung kopi, dan angkringan.

Selain itu, sejak mengikuti Program SEED 4 Women hingga Bulan Desember 2022, Illa berhasil mendongkrak omzet penjualan produk Kopi Alam Dampit sebesar 20-25% dan meningkatkan jumlah penjualan kopi dari sekitar 300 kg per bulan, menjadi 400 kg per bulan. Permintaan kopi terbanyak datang dari pusat oleh-oleh seperti Malang Strudel yang menembus 1.000 bungkus Kopi Alam Dampit.

SEED 4 Women juga membuka wawasan Illa untuk lebih berani bermimpi. Salah satu impiannya adalah memproduksi kopi lokal berkualitas dalam kemasan *sachet*, menembus pasar grosir, dan menggunakan jasa *sales* untuk memasarkan produknya ke toko-toko kecil. Illa bahkan sudah mulai mencicipi mimpi tersebut dengan rencana membeli mesin renteng dan mesin *roasting* agar dapat memproduksi kopi *sachet* dan lebih memastikan mutu kopinya.

Kisah Illa mengajarkan kita agar jeli melihat peluang pasar serta paham bagaimana memanfaatkan peluang untuk menciptakan sebuah produk dengan daya jual dan nilai tersendiri. Tidak hanya itu, Illa juga membuktikan bahwa menjadi seorang perempuan bukan halangan untuk berinovasi dan mengembangkan potensi diri dalam dunia bisnis.



**Za.tshirt:**

## **Menerjemahkan Tantangan Pandemi menjadi Kesuksesan Bisnis Penjahit**

Merganingsih (33)



“Setelah mengikuti pelatihan ini, saya bisa merasakan banyak perubahan dalam bisnis saya. Salah satunya, meskipun terasa remeh, saya sekarang sadar pencatatan keuangan sangat membantu kita dalam menjalankan bisnis,” ujar Merganingsih.

Sepuluh tahun sudah Merganingsih (33 tahun) menetap di Kecamatan Turen, Kabupaten Malang, mengikuti suaminya sambil menjalani pekerjaan sebagai penjahit. Pada tahun 2019, ia mengambil langkah berani dengan menciptakan jenama bisnisnya sendiri, Za.tshirt.

Karena latarnya yang sederhana, Merganingsih tidak terlalu memperhatikan pencatatan dan pengelolaan keuangan usahanya. Ia mengandalkan ingatannya untuk ‘mencatat’ kegiatan uang masuk dan keluar, serta untung dan rugi bisnisnya. Ia juga kesulitan memisahkan antara uang kebutuhan usaha dan rumah tangga. Kemudian, pandemi yang datang menghantam jumlah pesanan pelanggan Merganingsih dan menyebabkan perjalanan Za.tshirt semakin tersendat.

Namun, pada tahun 2023, Merganingsih menemukan motivasi baru untuk kembali bangkit ketika ia mengikuti Program SEED 4 Women dan berinteraksi dengan





para perempuan pengusaha di daerahnya. "Setelah mengikuti pelatihan ini, saya bisa merasakan banyak perubahan dalam bisnis saya. Salah satunya, meskipun terasa remeh, saya sekarang sadar pencatatan keuangan sangat membantu kita dalam menjalankan bisnis," ujar Merganingsih dengan keceriaannya seperti biasa.

Merganingsih menceritakan kebiasaan barunya untuk mencatat keuangan, merencanakan anggaran, dan mengelola usaha secara lebih teratur dan terperinci—sebagai bagian dari hasil pelatihan yang diselenggarakan oleh Mercy Corps Indonesia bekerja sama dengan Citi Foundation.

Ia kini mampu memproses setiap pesanan dengan lebih baik dan mencapai target penggerjaan. Merganingsih menjelaskan dengan penuh semangat, "Tujuannya adalah supaya kita lebih mudah untuk memproses pesanan yang masuk; Kita tidak perlu lagi menunggu uang dari pesanan sebelumnya untuk membeli bahan baku. Kita juga menjadi lebih paham berapa keuntungan yang kita dapat dan jumlah uang yang bisa kita tabung."

Hasilnya, Merganingsih mampu meningkatkan omzet usaha hingga 50% selama tiga bulan terakhir. Ia menata produksinya menjadi dua lini, yaitu daring dan luring (luar jaringan). Bahkan, Merganingsih kini memiliki toko daring sendiri di Shopee, salah satu platform e-commerce terkemuka. Merganingsih juga telah membuka tabungan emas melalui agen Pegadaian untuk tujuan jangka panjang bisnis maupun keluarganya. Belum lagi jaringan relasi yang ia bangun antar sesama perempuan pengusaha yang ia temui selama pelatihan SEED 4 Women.

Pencatatan dan perencanaan keuangan adalah aspek penting yang harus dikuasai oleh seorang pengusaha yang ingin mengembangkan bisnisnya. Memiliki pengetahuan dan keterampilan tentang keuangan bisa menjadi landasan kokoh bagi seorang pengusaha untuk bertahan di tengah persaingan pasar yang ketat saat ini. Kisah menggugah dari Merganingsih membuktikan bahwa dengan tekad kuat dan pengetahuan tepat, kita dapat mengubah tantangan menjadi peluang, serta meraih kesuksesan dalam usaha kita.

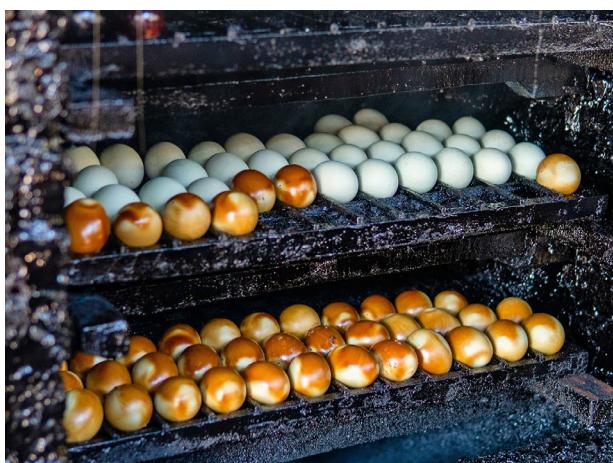
# Literasi Keuangan bagi Pengusaha Kuliner: Prestasi Siswati dalam Memajukan KYRARA

Siswati (41)



“Dalam pengelolaan keuangan, kesabaran dan konsistensi adalah kunci sukses,” ujar Siswati saat berbagi pengalamannya sebagai peserta Program SEED 4 Women.

Siswati (41 tahun) adalah seorang pengusaha kuliner yang gigih dari Desa Pajaran, Kecamatan Poncokusumo, Kabupaten Malang. Sejak Program SEED 4 Women digulirkan pada tahun 2023, Siswati adalah salah satu peserta pertama yang bergabung. Meskipun telah merintis bisnisnya, KYRARA, sejak 2015, Siswati menyadari salah satu tantangan terbesarnya:



ia belum menemukan cara efektif untuk menabung dan mengelola keuangan bisnisnya. Berbagai pelatihan telah ia ikuti, tetapi lagi-lagi uang bisnisnya tercampur dengan keuangan pribadinya.

Baru setelah mengikuti Program SEED 4 Women, Siswati menemukan sistem pengelolaan keuangan yang sesuai dan mudah diterapkan. Ia belajar cara mencatat keuangan secara rinci, termasuk mencatat arus kas, hasil penjualan, dan total belanja untuk produksi dan menghitung laba-rugi. Dengan begitu, ia dapat memantau keuangan bisnis dan pribadinya serta membuat keputusan berbisnis yang lebih bijaksana.

Terlebih, Siswati juga merasakan manfaat dari interaksi dengan peserta program lainnya. Melalui kesempatan bertemu dengan perempuan pengusaha lain tersebut, Siswati bisa bertukar pengalaman, tip dan trik, serta saling memberikan motivasi terkait pengembangan usaha.



“Dalam pengelolaan keuangan, kesabaran dan konsistensi adalah kunci sukses,” ujar Siswati saat berbagi pengalamannya sebagai peserta Program SEED 4 Women. “Pengetahuan yang saya peroleh dari pemateri dan peserta lalu saya jadikan kebiasaan-kebiasaan baru dalam berbisnis. Saya jadi bisa mengembangkan bisnis dengan pengelolaan keuangan yang lebih baik; tidak lagi tercampur-campur mana uang pribadi, mana uang bisnis.”

Selain itu, Siswati juga mulai rutin menabung, terinspirasi oleh rekan-rekannya di Program SEED 4 Women yang rajin menyisihkan uang setiap hari. Siswati kini memiliki tabungan dan nomor rekening atas nama sendiri. Setiap bulan, ia menyetorkan uang yang dikumpulkannya ke ketua paguyuban UMKM untuk kemudian disetorkan ke Pegadaian dan diinvestasikan dalam bentuk emas.

Kedisiplinan ini telah membantu Siswati memenuhi kebutuhan pribadinya. Dengan adanya tabungan pribadi, ia bisa menggunakan uang tersebut dengan aman dan percaya diri untuk membeli berbagai kebutuhan, tanpa khawatir tercampur dengan uang bisnis atau uang keluarga. Ia pun semakin termotivasi dan percaya diri untuk mengembangkan bisnisnya berkat berbagai kegiatan dalam program yang dilaksanakan oleh Mercy Corps Indonesia bekerja sama dengan Citi Foundation tersebut.

Pengalaman Siswati menyoroti manfaat literasi keuangan bagi pengusaha dan ibu rumah tangga dalam mengelola keuangan pribadi, keluarga, dan bisnis. Seperti yang dialami Siswati, disiplin dalam pengelolaan keuangan, menabung, dan pemisahan antara keuangan pribadi dan bisnis dapat membantu pengembangan bisnis secara efektif. Pelatihan yang diterima juga semakin diperkaya dengan adanya interaksi dan berbagi pengalaman antar peserta pelatihan.

# Menabung Emas dan Pemisahan Keuangan: Kunci Pengembangan Bisnis MilkyFun Chusnul Khotimah

Chusnul Khotimah (30)



“Salah satu sudut pandang baru yang saya dapatkan dari pelatihan adalah bahwa menabung harus direncanakan dengan tujuan jelas. Kita perlu menyisihkan sebagian dari pendapatan usaha sejak awal, dan bukan hanya menabung dari sisa-sisa yang ada.”

Chusnul Khotimah (30 tahun), seorang pendatang di Desa Wringinanom, Kecamatan Poncokusumo, Kabupaten Malang, telah menjadi pengusaha es pensil susu MilkyFun bersama suaminya sejak tahun 2013. Dalam perjalanan bisnisnya, MilkyFun kini telah memiliki empat karyawan produksi dan memasarkan produknya secara langsung ke sekolah-sekolah dasar di sekitar.

Chusnul sebenarnya pernah belajar tentang pengelolaan keuangan saat di bangku kuliah dan memiliki pengalaman bekerja sebagai petugas administrasi di koperasi dekat tempat tinggalnya. Namun, ia menyadari bahwa pengetahuan dan pengalaman tersebut ternyata belum cukup untuk mengembangkan bisnisnya secara optimal.

Sebagai contoh, Chusnul memiliki kebiasaan untuk hanya menyisihkan uang untuk produksi, sementara laba penjualan tetap digabungkan dengan keuangan rumah tangga dan digunakan untuk kebutuhan hidup

sehari-hari. Akibatnya, tidak ada uang yang tersisihkan untuk tabungan usaha, dan hasil dari usahanya sering cepat habis karena selalu terpakai untuk kebutuhan rumah tangga.

Pada awal tahun 2023, Chusnul mendaftarkan diri untuk mengikuti Program SEED 4 Women yang diselenggarakan oleh Mercy Corps Indonesia melalui





kerja sama dengan Citi Foundation. Chusnul dengan antusias memanfaatkan program komprehensif ini untuk belajar berbagai hal yang akan membantu dia mengembangkan bisnisnya; Mulai dari Praktik Keamanan Siber dari Micro Mentor Indonesia, Penghitungan Harga Pokok Penjualan, Menabung Emas, Laporan Laba/Rugi, Pencatatan, hingga Pemisahan Pengelolaan Uang Usaha dengan Rumah Tangga.

Setelah menyelesaikan program pelatihan, Chusnul langsung menerapkan pengetahuan yang baru diperolehnya. Dengan disiplin, ia mulai membuat catatan keuangan yang teratur dan memisahkan pengelolaan uang usaha dari uang rumah tangga. Chusnul berkisah, "Salah satu sudut pandang baru yang saya dapatkan dari pelatihan adalah bahwa menabung harus direncanakan dengan tujuan jelas. Kita perlu menyisihkan sebagian dari pendapatan usaha sejak awal, dan bukan hanya menabung dari sisa-sisa yang ada."

Chusnul juga belajar menabung emas melalui Agen Laku Pandai, sebuah program OJK terkait penyediaan layanan keuangan tanpa kantor dengan memanfaatkan teknologi informasi guna mewujudkan inklusi keuangan.

Tiga bulan setelah mengikuti Program SEED 4 Women, Chusnul telah mampu menabung lima gram emas. Hal ini dilakukan sebagai bentuk investasi di masa depan sekaligus persiapan dana darurat jika dibutuhkan.

Pengetahuan komprehensif dan interaksi intensif yang ia dapatkan selama pelatihan, baik dengan fasilitator program, Micro Mentor Indonesia, maupun sesama peserta, semakin memperkuat semangat Chusnul untuk mengelola bisnisnya dengan lebih baik agar terus tumbuh. Selain literasi keuangan, dia juga mendapat wawasan tentang sertifikasi dan strategi pengembangan usaha yang tepat. Chusnul sangat antusias untuk terus mencari tahu tentang pengelolaan bisnis yang lebih baik, penggunaan media sosial untuk promosi, dan hal-hal lain yang dapat memajukan usahanya.

"Bagi saya, menjadi ibu rumah tangga bukanlah halangan untuk terus mengembangkan bisnis bersama suami. Saya bahkan bermimpi untuk terus mengembangkan usaha sehingga merek MilkyFun dapat dipasarkan lebih luas lagi," ucapnya dengan penuh semangat.



# Bisnis Empon Instan WJs: Inovasi Kesehatan dan Transformasi Keuangan oleh Nurul Khasanatul Fitriyah

Nurul Khasanatul Fitriyah (39)



**“Kesuksesan seorang pengusaha tidak sekadar dilihat dari untung yang dihasilkan, tetapi juga kemauan untuk terus belajar dan berinovasi agar usahanya semakin berkembang.”**



Nurul Khasanatul Fitriyah (39 tahun) adalah pengusaha Empon Instan WJs yang terkenal di lingkungan tempat tinggalnya, Dusun Patuk Krajan, Kecamatan Wajak, Kabupaten Malang. Saat pandemi merebak tahun 2020, Nurul menyadari pentingnya menjaga kesehatan dan meningkatkan daya tubuh. Ia menawarkan sebuah solusi berupa empon-empon instan berbahan alami. Ide wirausaha ini tidak hanya relevan dan menguntungkan, tetapi juga bermanfaat bagi masyarakat yang membutuhkan.

Nurul memulai bisnis Empon Instan WJs-nya melalui pendekatan personal: ia menitipkan produk Empon Instan WJs ke warung-warung sekitar. Ia juga membangun hubungan dengan para pemilik warung dan dengan sabar menjelaskan manfaat dan keunggulan produknya. Para pemilik warung pun menyambut baik produk tersebut, sehingga bisnis Nurul semakin berkembang.

Namun, Nurul tidak berhenti hanya di situ. Ia terus mengasah keterampilan berbisnisnya, termasuk dengan berpartisipasi dalam Program SEED 4 Women. Program ini diselenggarakan oleh Mercy Corps Indonesia bekerja sama dengan Citi Foundation dan memberikan serangkaian pelatihan seputar keuangan kepada para pesertanya, termasuk penghitungan harga pokok penjualan dan pencatatan keuangan.

Dengan pemahaman baru yang diperolehnya, Nurul mulai mendisiplinkan diri, misalnya, untuk memisahkan uang pribadi dengan uang usaha. Dengan demikian, ia dapat menghitung keuntungan usaha dengan baik dan memastikan agar uang pribadinya tidak tercampur dengan modal usaha.

Selain itu, Nurul juga belajar memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi dalam mengelola keuangannya. Setiap hari, Nurul menyisihkan lima ribu rupiah untuk ditabungkan melalui aplikasi dompet

digital, DANA. Kedisiplinan ini membantu Nurul mencapai target tabungannya dan menggunakannya untuk pengembangan usahanya lebih lanjut.

Akun dompet digital juga Nurul gunakan untuk mempermudah pengalokasian uang dalam berbagai keperluan usaha, seperti pembelian pulsa ponsel atau token listrik. Selain itu, ia memanfaatkan fitur transfer akun DANA untuk memudahkan pembeli dalam melakukan pembayaran.

Program SEED 4 Women tidak hanya memberikan pengetahuan keuangan kepada Nurul, tetapi juga kesempatan berjejaring. Ia dapat terhubung tidak hanya dengan pengusaha sekecamatan Wajak, tetapi juga wilayah lain. Nurul sering kali dengan senang hati mendukung peserta lain, bahkan memesan katering dari mereka sebagai bentuk dukungannya terhadap sesama pengusaha perempuan.

Bisnis Empon Instan WJs milik Nurul pun semakin solid dan bertumbuh. "Sangat membantu sekali"— begitulah Nurul menyimpulkan sejauh mana program ini berkontribusi dalam pengelolaan keuangan dan pengembangan bisnisnya. Empon Instan WJs adalah contoh bisnis yang dimulai dengan niat baik memberikan solusi kesehatan yang dibutuhkan oleh masyarakat. Selain itu, kepiawaian Nurul dalam bersosialisasi juga teruji saat menjalankan bisnisnya.

Namun, untuk pengembangan ke depan, diperlukan upaya terus menerus untuk meningkatkan bisnis ini, termasuk pengetahuan dan keterampilan mengelola keuangan dan berjejaring. Di sinilah tekad kuat pengusaha diuji. Atau mengutip Nurul, "Kesuksesan seorang pengusaha tidak sekadar dilihat dari untung yang dihasilkan, tetapi juga kemauan untuk terus belajar dan berinovasi agar usahanya semakin berkembang."



# Dari Lulusan Bisnis Menjadi Pengusaha Makanan Terkenal: Lika liku Irma Widyanti, Pemilik Tropis Food

Irma Widyanti (38)



“Banyak orang sini yang tanya, apa gak rugi njual harganya segitu? Ya saya PD njawab, yo ndak rugi. Kan saya sudah ngitung HPP-nya.”

Tropis Food merupakan jenama usaha kuliner milik Irma Widyanti (38 tahun) yang tinggal di Desa Pandanwangi, Kecamatan Blimbing, Kota Malang. Sebelum memulai usaha pada tahun 2020, Irma adalah pekerja penuh waktu tanpa keahlian memasak. Namun, segalanya berubah saat ia menikah. Irma mulai belajar memasak agar bisa menyajikan makanan sehat bagi keluarganya, sekaligus menjadikannya sebagai usaha sampingan. Bekal pendidikan sarjana bisnis yang ia miliki memberikan pijakan kuat baginya untuk memulai bisnis.

Awalnya, Irma fokus pada usaha makanan sehat. Ia kemudian memperluas bisnisnya ke makanan berat, seperti katering nasi dengan aneka lauk. Yang menarik, Irma mengantar sendiri seluruh makanan pesanan pelanggannya untuk menjaga agar tatanan makanannya tetap apik hingga sampai di tangan pelanggan.

Kemudian, Irma bergabung dalam Program SEED 4 Women yang diselenggarakan oleh Mercy Corps Indonesia pada Februari, 2023. Ia mengikuti berbagai pelatihan dan pendampingan terkait keuangan, seperti penghitungan harga pokok penjualan (HPP), tip menabung, dan manfaat dari menabung.





Tambahan pengetahuan dan pengalaman ini membuat Irma semakin bersemangat dalam mengelola bisnisnya, terutama dalam mencatat aktivitas keuangan secara rutin dan rinci. Irma menyadari bahwa pencatatan keuangan yang ia lakukan selama ini tidaklah serinci yang seharusnya, sehingga sering kali membuatnya bingung. Kini, ia menerapkan prinsip "*jangan sampai tidak mencatat*".

Saat melihat makanan yang disajikan oleh Irma, banyak pelanggan yang mengomentari betapa murah harga produk Tropis Food. Namun, berkat materi pelatihan HPP yang ia ikuti, Irma yakin bahwa harga yang ia patok tetap menguntungkan, meskipun lebih murah dibandingkan produk serupa lainnya. Ia bercerita, "Banyak orang sini yang tanya, apa gak rugi njual harganya segitu? Ya saya PD njawab, yo ndak rugi. Kan saya sudah ngitung HPP-nya."

Irma juga mulai menyisihkan sebagian keuntungannya setiap hari untuk ditabung serta menjadi nasabah agen Pegadaian dan mengikuti Arisan Emas. Hasil arisan ia gunakan untuk pengembangan

usahaanya dalam jangka panjang. Selain itu, Irma semakin memperluas relasinya dengan sesama perempuan pengusaha setempat.

Pembawaan Irma yang ceria membuatnya cocok sebagai pengagas kegiatan pertemuan berkala dengan sesama perempuan pengusaha penerima manfaat program bantuan Citi Foundation ini. Ajang tersebut menjadi wadah penyegaran kembali dan saling berbagi pengalaman seputar bisnis bagi para peserta program. Dengan demikian, peserta terus mendapatkan manfaat dari jejaring Program SEED 4 Women bahkan setelah pelatihan dan pendampingan berakhir.

Bagi Irma, menjadi seorang ibu rumah tangga bukanlah halangan. Bahkan, ia memanfaatkan pengalamannya sebagai ibu rumah tangga untuk memahami kebutuhan pelanggan dan memberikan solusi terbaik dengan harga terjangkau. Ketekunan Irma untuk terus belajar, berinovasi, dan mengembangkan usahanya, ditambah dengan kepribadiannya yang ceria, menjadikan Tropis Food salah satu layanan makanan yang digemari oleh lingkungan sekitarnya.

# Seni Berwirausaha Ganda: Perjuangan Enik Setyowati dalam Mengelola Dua Bisnis Paralel

Enik Setyowati (41)



“Alhamdulillah program ini membantu *banget*; Membantu dalam hal pencatatan keluar masuk usaha dan pengaturan waktuku. Jadi aku lebih disiplin lagi sekarang.”

Enik Setyowati (41 tahun), asli warga Kecamatan Sukun, Kota Malang, merupakan sosok yang memiliki dua usaha yang berjalan secara paralel, yaitu usaha kerajinan Topeng Malangan dan berjualan pulsa. Mengelola dua bisnis sekaligus tentu menjadi tantangan tersendiri bagi Enik. Untungnya, usaha Topeng Malangan tidak mengharuskannya berproduksi setiap hari karena dikerjakan berdasarkan sistem *pre-order*.

Meski begitu, kondisi tersebut sering membuat Enik kebingungan dalam mengelola bisnis dan mencatat keuangannya. Ia kerap mencampurkan uang kedua bisnisnya dengan uang pribadinya. Namun, kondisi tersebut tidak pernah menyurutkan semangat Enik dalam berusaha. Ia terlihat tidak mengenal lelah dan tetap aktif memasarkan produknya melalui berbagai cara.





Ketika Enik bergabung dalam Program SEED 4 Women, yang diselenggarakan oleh Mercy Corps Indonesia bekerja sama dengan Citi Foundation, ia secara intensif belajar selama tiga bulan penuh mengenai beraneka aspek bisnis dan keuangan. Program ini memberikan pemahaman kepada Enik mengenai cara melakukan pencatatan keuangan dan pengelolaan waktu yang patut. Kasusnya yang cukup unik, yaitu memiliki dua bisnis sekaligus, membuat proses pendampingan dalam program tersebut semakin penting bagi Enik.

Kini Enik semakin terampil dalam mengelola kedua usahanya. Ia telah menyadari betapa pentingnya pengelolaan usaha dan keuangan yang efektif dan efisien sebagai landasan dalam menjalankan usahanya.

Ia mempraktikkan pengelolaan keuangan dengan menerapkan pencatatan keuangan secara teratur dan memastikan bahwa keuangan dari kedua usahanya tidak tercampur dengan keuangan keluarga.

Setiap malam, Enik disiplin mencatat pembukuan dan menabung sesuai pendapatan harian. Dari pencatatan yang rapi dan rinci ini, Enik bisa memiliki gambaran yang jelas mengenai keuangan usahanya dan jumlah yang bisa ia tabung untuk pengembangan usaha lebih lanjut. Sebagai contoh, berdasarkan catatannya, Enik menyadari bahwa usahanya mengalami peningkatan laba sekitar 30% dalam waktu tiga bulan sejak Februari hingga April 2023.

Selain itu, Enik merasa beruntung karena, melalui program ini, ia berhasil memperluas jaringan relasi dengan banyak orang baru. Ia dapat berbagi cerita mengenai usahanya dan mendapatkan inspirasi dari cerita sukses para peserta lain. Semua hal ini memberikan semangat tambahan bagi Enik untuk terus menjalankan usahanya. "Alhamdulillah program ini membantu banget; Membantu dalam hal pencatatan keluar masuk usaha dan pengaturan waktuku. Jadi aku lebih disiplin lagi sekarang," ujarnya ketika menceritakan beragam manfaat yang ia dapat dari Program SEED 4 Women.

Dari perjalanan Enik, kita dapat belajar bahwa konsistensi dalam melakukan hal-hal yang dirasa kecil sekali pun, seperti menabung dan mencatat dengan rinci dan disiplin, merupakan kunci kesuksesan. Meskipun terasa sepele, jika dilakukan secara konsisten, hal-hal tersebut akan berdampak luar biasa bagi kelanjutan dan perkembangan bisnis kita.

# Dari Pencatatan Sederhana ke Pengelolaan Keuangan Efektif: Perjalanan Tri Maryuni dalam Bisnis Dian Stik

Tri Maryuni (51)



Tri mulai merasakan berbagai perubahan dalam usahanya, termasuk dalam hal pengelolaan keuangan, kepegawaian, dan perizinan usaha.

Hidup mengarahkan Tri Maryuni (51 tahun) untuk membuka usaha makanan ringan di daerah tempat tinggalnya di Kelurahan Banjararum, Kecamatan Singosari, Kabupaten Malang. Setelah suaminya tercinta wafat pada tahun 2010, sebagai ibu tunggal, Tri harus berjuang keras untuk memenuhi kehidupan keluarganya. Selain bekerja sebagai pembuat kue kering, Tri juga memulai usaha makanan ringan bernama Dian Stik pada tahun yang sama.

Dalam mengembangkan usahanya, Tri dibantu oleh anaknya dan satu–atau lebih, jika diperlukan–pekerja harian untuk menjalankan berbagai proses, seperti produksi, penawaran, penjualan, dan pengantaran ke pembeli. Namun, dengan pemahaman bisnis yang terbatas, Tri terbentur berbagai hambatan dalam menjalankan usahanya. Ia hanya melakukan pencatatan keuangan secara sederhana, terbatas pada biaya belanja dan pendapatan. Itu pun belum dilakukan secara konsisten. Tri juga mengalami masalah

kekurangan modal, strategi pemasaran produk yang belum efektif, pengelolaan karyawan yang belum tepat, serta kekurangan sertifikasi dan izin usaha.

Satu per satu hambatan ini mulai terurai ketika Tri bergabung dalam Program SEED 4 Women. Selama tiga bulan penuh, Tri mendapatkan pelatihan dan





pendampingan tentang Perizinan, Keuangan, Krealogi, Harga Pokok Penjualan, Menabung dan Biaya Darurat, Micro Mentor, serta Keamanan Siber. Selain itu, berkat program yang diselenggarakan Mercy Corps Indonesia bekerja sama dengan Citi Foundation ini, Tri bisa mengenal teman-teman baru sesama perempuan pengusaha untuk berinteraksi dan berbagi pengalaman.

Setelah mengikuti program ini dan mulai menerapkan pembelajaran yang didapatkan, Tri mulai merasakan berbagai perubahan dalam usahanya, termasuk dalam hal pengelolaan keuangan, kepegawaian, dan perizinan usaha.

Dalam hal keuangan, Tri kini memahami pentingnya pencatatan yang rinci, termasuk biaya-biaya seperti listrik dan tunjangan karyawan. Meskipun ia akui bahwa ia belum konsisten dalam pencatatan keuangan dan masih mencampur antara keuangan usaha dan pribadi, Tri sudah mengambil langkah-langkah kecil menuju perbaikan. Ia, misalnya, mulai mengumpulkan nota-nota sebagai bukti untuk mencatat keuangan bisnis secara lebih terperinci. Pendapatan yang ia peroleh saat ini juga mulai ia alokasikan, baik untuk kebutuhan usaha seperti perbaikan peralatan produksi, kebutuhan rumah

tangga, hingga tabungan. Saat ini, hasil tabungan yang ia miliki telah ia manfaatkan untuk menaikkan daya listrik di rumah guna keperluan bisnis.

Ke depannya, sebagai pengusaha dan tulang punggung keluarga, Tri bertekad untuk terus meningkatkan usahanya. Ia bercita-cita untuk memperluas jangkauan pemasaran produk Dian Stik melalui media sosial, meskipun ia sadar akan perlunya kehati-hatian dalam penggunaan media sosial, sesuai dengan materi pelatihan yang diterimanya.

Saat mengulas program ini, secara keseluruhan, Tri mengapresiasi bahwa program SEED 4 Women telah mengajarkan banyak pengetahuan bermanfaat untuk membantu memajukan bisnis Dian Stik. Ia juga menekankan pentingnya pemantauan dan evaluasi berkala dari tim SEED 4 Women. Dengan demikian, tim dapat mengetahui sejauh mana para peserta menerapkan materi yang telah disampaikan, terutama dalam hal pengelolaan keuangan. Selain itu, berkaitan dengan pengembangan usaha, Tri berharap tim dapat memberikan fasilitasi hibah modal usaha kepada para peserta.



# Metamorfosis Bisnis Sofiatul: Dari Tahu dan Tempe ke Bandeng Presto yang Sukses

Sofiatul Khasanah (45)



Sofiatul kini secara disiplin memisahkan keuangan rumah tangga dan bisnis. Ia giat mencatat dan menabung secara rutin, baik untuk mengembangkan usaha maupun memenuhi kebutuhan rumah tangga.

Bisnis Bandeng Manalagi milik Sofiatul Khasanah (45 tahun) telah berdiri sejak tahun 2011. Bisnis ini sebenarnya merupakan bisnis kedua warga Kecamatan Pakis, Kabupaten Malang tersebut. Sebelumnya, Sofiatul pernah berjualan tahu dan tempe. Namun, karena

minat beli warga menurun, Sofiatul lalu memutar otak dan memutuskan banting setir dan berjualan bandeng presto menggunakan merek Bandeng Manalagi.

Walau telah bertahan sekian lama, bisnis Bandeng Manalagi milik Sofiatul ini bukannya tidak pernah mengalami naik turun. Pada awal usaha tersebut berdiri, Sofiatul sempat merugi; Tujuh puluh dari seratus kilogram ikan bandeng segar terpaksa ia buang karena gagal memasarkan produknya tepat waktu.

Bertekad untuk memajukan usahanya, Sofiatul kemudian bergabung dengan Program SEED 4 Women pada Januari, 2023. Ia mengikuti beragam kegiatan yang dilaksanakan oleh program ini, termasuk pembentukan usaha yang realistik, manajemen keuangan, sosialisasi tentang agen lembaga keuangan formal, penghitungan Harga Pokok Penjualan (HPP), dan menabung harian.

Melalui program ini, Sofiatul menyadari ada begitu banyak ilmu berbisnis yang belum pernah ia terapkan





dalam usahanya. Ia bahkan hanya bisa terdiam saat dihadapkan pada pertanyaan mendasar, seperti sumber dana dalam berbisnis dan penghitungan HPP. Program SEED 4 Women membantu Sofiatul memahami manfaat berbagai pengetahuan yang ia peroleh, termasuk dalam pengelolaan keuangan, untuk mengembangkan bisnis yang telah ia jalani selama lebih dari satu dekade ini.

Semangat Sofiatul untuk maju begitu nyata. Selama proses pelatihan, ia aktif berdiskusi dengan fasilitator program, terutama dalam hal penghitungan HPP. Ia membawa kasus-kasus nyata dalam bisnisnya untuk didiskusikan dan dicari solusi, termasuk dalam pembagian keuntungan usaha dan alokasi dana untuk biaya operasional bisnis dan kebutuhan keluarga.

Berbagai pengetahuan dan keterampilan keuangan yang ia dapatkan dari program yang diselenggarakan oleh Mercy Corps Indonesia bekerja sama dengan Citi Foundation ini telah mulai ia terapkan. Sofiatul kini secara disiplin memisahkan keuangan rumah tangga dan bisnis. Ia giat mencatat dan menabung secara rutin, baik untuk mengembangkan usaha maupun memenuhi kebutuhan rumah tangga. Sofiatul bahkan sudah mulai menabung dengan tujuan khusus untuk membeli mesin vacuum dan alat produksi lainnya. Selain itu, pelatihan tentang sosialisasi perizinan, terutama dalam hal produk halal, Sofiatul berhasil mendapatkan label halal untuk Bandeng Manalagi miliknya.

Program SEED 4 Women juga membuka wawasannya terhadap peluang-peluang pemasukan tambahan yang tak terpikirkan olehnya sebelum ini, seperti penjualan melalui Facebook, investasi reksadana, menabung emas, dan menjadi agen Pegadaian. Saat ini, Sofiatul rajin menabung emas di Pegadaian dan, dalam waktu tiga bulan, berhasil mengumpulkan tabungan sebanyak lima gram. Sebagai agen Pegadaian, Sofiatul juga mendapatkan bantuan uang tunai atas rekomendasi pihak Pegadaian.

Sofiatul berharap agar program seperti ini tetap diadakan pada masa depan. Baginya, rangkaian pelatihan dan pendampingan yang diselenggarakan oleh Program SEED 4 Women sangat membantu dalam memperoleh ilmu baru yang dapat langsung diterapkan untuk memajukan usahanya.

# Menemukan Peluang dalam Keadaan Sulit: Terobosan Liana dengan Bisnis Lemona

Liana (53)



Liana berkomitmen untuk menerapkan semua pengetahuan yang ia peroleh melalui Program SEED 4 Women, termasuk dalam pengelolaan keuangan, guna mencapai tujuan bisnisnya secara lebih efektif.

Baru mulai bermukim dan berbisnis di Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang, Liana (53 tahun), pemilik usaha Lemona sudah diterpa berbagai tantangan. Harga panen lemon pada tahun itu, yaitu 2023, mengalami penurunan drastis sehingga ia tidak bisa menutup biaya produksinya. Sebagai pendatang baru di Karangploso, Liana juga belum memiliki jejaring sosial yang kuat, sehingga aksesnya ke pasar masih belum optimal.

Namun, Liana tidak membiarkan tantangan ini menghentikannya. Sebaliknya, ia melihat tantangan tersebut sebagai peluang untuk menggali dan mewujudkan potensi bisnisnya. Hal ini mendorong Liana untuk mencari cara meningkatkan nilai jual hasil panen lemon dari perkebunannya. Ia memutuskan untuk mengubah hasil panen lemon menjadi produk konsumsi langsung, dan dari situlah jenama Lemona mulai terbentuk.





Sebagai pemain baru dalam dunia bisnis, Liana memiliki semangat ekstra untuk membekali dirinya dengan berbagai macam pelatihan pengelolaan bisnis. Oleh karena itu, ia bergabung dengan Program SEED 4 Women yang diselenggarakan oleh Mercy Corps Indonesia bekerja sama dengan Citi Foundation.

Melalui program ini, Liana mempelajari rangkaian pengetahuan keuangan dan berbisnis yang lengkap untuk menjalankan dan mengembangkan usahanya. Ia belajar menentukan tujuan bisnis, melakukan pencatatan keuangan, menghitung laba-rugi, menabung, mengakses perbankan, dan merancang usaha secara mandiri.

Selain itu, ia mempelajari aspek-aspek bisnis lain, seperti desain produk, *branding*, dan pemasaran. Pelatihan tentang penjualan produk secara digital juga menarik minat Liana, walaupun ia mengaku masih awam dengan teknologi tersebut. Selain itu, tanpa menunda-nunda, Liana mendaftarkan diri sebagai agen Pegadaian untuk mendapatkan pemasukan tambahan segera setelah mendapat penjelasan tentang serba-serbi menjadi agen lembaga keuangan formal.

Tak kalah penting, Program SEED 4 Women juga mempertemukan Liana dengan para peserta perempuan pengusaha lain di daerah tersebut. Mereka saling berjejaring dan berdiskusi mengenai beragam ide bisnis, strategi pengembangan, serta pengalaman dan tantangan yang mereka hadapi. Sebagai pendatang baru dan pemain baru dalam dunia bisnis, Liana merasa mendapatkan dukungan yang ia butuhkan untuk mengembangkan usahanya.

Kegigihannya dalam belajar dan berjejaring, meskipun menjadi pelaku bisnis baru di daerah yang baru baginya, membantu Liana mengubah tantangan menjadi peluang. Dukungan yang ia terima melalui Program SEED 4 Women dan dari sesama perempuan pengusaha memompa semangat Liana untuk mengeksplorasi dan mengembangkan produk Lemona sehingga usahanya dapat berkembang lebih lanjut.

Liana berkomitmen untuk menerapkan semua pengetahuan yang ia peroleh melalui Program SEED 4 Women, termasuk dalam pengelolaan keuangan, guna mencapai tujuan bisnisnya secara lebih efektif. Dengan demikian, ia dapat mengoptimalkan hasil usahanya dan memastikan keberlanjutan bisnisnya pada masa depan.

# Bisnis Katering ZAQIBI: Buah Tekad dan Semangat Pantang Menyerah Yenny Yuliawati

Yenny Yuliawati (45)



Yenny belajar berbagai strategi penjualan, pendekatan ke pelanggan, kebiasaan menabung, dan penghitungan harga pokok penjualan (HPP).

Kisah seorang Yenny Yuliawati (45 tahun) dari Kecamatan Blimbingsari, Kota Malang, adalah kisah kegigihan seorang perempuan pengusaha untuk bangkit lagi dan lagi dari runtunan kerugian, kegagalan bisnis, dan belitan utang. Meski dihadapkan pada masalah kehidupan yang begitu pelik, Yenny tidak pernah menyerah.

Dengan tekad kuat, Yenny mencoba berbagai macam usaha untuk menghidupi keluarganya, termasuk berjualan rokok. Pada tahun 2016, ia merintis bisnis katering ZAQIBI bermodal seratus ribu rupiah dengan berjualan ayam bakar yang ditawarkan melalui Facebook. Bisnisnya berkembang pesat dan bahkan bertahan kuat selama masa pandemi.

Pandemi tahun 2020 menjadi berkah terselubung bagi bisnis Yenny. Dengan banyaknya restoran yang tutup dan pembatasan pergerakan sosial, ZAQIBI yang menerima pesan antar melalui Facebook semakin

diminati. Yenny menyadari bahwa bisnis ZAQIBI masih memiliki potensi yang lebih besar untuk berkembang. Oleh karena itu, ia bergabung dalam Program SEED 4 Women.

Melalui pelatihan program yang diselenggarakan oleh Mercy Corps Indonesia dengan dukungan Citi Foundation tersebut, Yenny belajar berbagai strategi



penjualan, pendekatan ke pelanggan, kebiasaan menabung, dan penghitungan harga pokok penjualan (HPP). Ilmu baru ini langsung ia terapkan dalam bisnisnya. Yenny melakukan penghitungan HPP secara lebih akurat, rutin menabung, dan mencatat keuangan secara cermat. Selain itu, ia merasa beruntung karena dapat bertemu teman dan relasi baru untuk berdiskusi, bertukar pengalaman, dan bekerja sama.

Guna mengembangkan usaha katering ZAQIBI, Yenny secara konsisten mengalokasikan omzet yang ia peroleh. Setengah bagian ia gunakan untuk biaya operasional, sementara setengahnya lagi ia investasikan kembali sebagai tambahan modal. Yenny juga telah menjadi agen Pegadaian. Ia begitu gembira dapat memiliki tabungan emas dari hasil menabung harian secara rutin; Hal yang selama ini sulit untuk ia realisasikan. Sebagai agen Pegadaian, ia juga mempromosikan Arisan Emas kepada teman-teman dan tetangganya yang ingin memiliki tabungan emas seperti yang ia miliki.

Semangat pantang menyerah dan keinginan untuk terus maju menjadi pendorong utama bagi perempuan pengusaha seperti Yenny dalam menjalankan dan mengembangkan bisnis. Program-program seperti SEED 4 Women memberikan dukungan dalam berbagai aspek bisnisnya, mulai dari pengelolaan keuangan, pengembangan usaha, pemasaran, jejaring sosial, hingga kepegawaian. Perpaduan semangat dan pengetahuan ini mendorong para perempuan pengusaha mencapai kesuksesan dan keberlanjutan dalam berbisnis.



# Perjalanan Perubahan Sara: Dari Pendatang Baru Menjadi Pengusaha Sukses

Sara (43)



Kini ia memiliki catatan keuangan yang lebih jelas dan rinci, yang memungkinkannya memantau kondisi bisnis dengan lebih baik, mengambil keputusan yang lebih tepat, dan menghemat pengeluaran yang tidak perlu.

Menjadi seorang pendatang di suatu tempat sering kali menimbulkan tantangan tersendiri. Hal ini juga yang dialami oleh Sara (43 tahun), seorang pendatang dari Arab Saudi yang tiba di Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang pada 2018 dan telah menetap di sana selama lima tahun terakhir. Pada tahun yang sama, Sara memulai usaha katering makanan Timur Tengah yang diberi nama Ummu Lulu Arabian Food.

Meskipun memiliki semangat tinggi untuk menjalankan bisnisnya, Sara diterpa banyak kendala. Salah satunya adalah pengelolaan keuangan yang belum tertata baik. Saat itu, Sara sekadar memisahkan dana untuk bisnis dan keluarga, dan menabung apabila melihat ada sisa uang. Selain itu, sebagai pendatang baru, Sara mengalami kesulitan dalam memperkenalkan usahanya kepada masyarakat sekitar karena keterbatasan pemahaman tentang daerah dan jejaring sosial.

Sara mendengar tentang Program SEED 4 Women dari komunitas UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) Karangploso, ketika ketua UMKM tersebut membagikan tautan pendaftaran program bantuan dari Citi Foundation ini. Meskipun awalnya Sara belum sepenuhnya memahami program tersebut, rasa penasaran serta keinginan untuk maju mendorongnya untuk mendaftar.

Program yang diselenggarakan oleh Mercy Corps Indonesia ini terbukti bermanfaat bagi Sara. Selama tiga bulan, ia mendapatkan pelatihan dan pendampingan pemembangunan bisnis, termasuk dalam hal pencatatan keuangan dan menabung. Sara mulai mencatat secara rinci dan rutin pemasukan dan pengeluaran keuangannya, memilih-milih mana yang termasuk kebutuhan bisnis, mana yang sekadar keinginannya.



Dalam waktu singkat, Sara melihat perubahan signifikan dalam keuangan dan bisnisnya. Kini ia memiliki catatan keuangan yang lebih jelas dan rinci, yang memungkinkannya memantau kondisi bisnis dengan lebih baik, mengambil keputusan yang lebih tepat, dan menghemat pengeluaran yang tidak perlu. Sara juga dapat menabung dengan lebih disiplin dan terencana dengan tujuan jelas untuk keperluan usahanya. Selain itu, interaksinya dengan sesama perempuan pengusaha selama program membantu Sara memperluas jejaring pertemanan yang bermanfaat bagi perkembangan bisnisnya.

Kini, Ummu Lulu Arabian Food semakin berkembang dan beroperasi secara lebih mapan. Jenamanya pun semakin dikenal di wilayah Malang. Sara melihat masih terdapat banyak peluang untuk memperluas jangkauan pasar dengan memanfaatkan media sosial dan platform daring lainnya. Ia menggunakan layanan pesan antar untuk melayani pelanggan dari berbagai wilayah di Malang dan sekitarnya.

Keberhasilan Sara dalam mengembangkan usahanya menjadi inspirasi bagi para perempuan pengusaha lain di wilayahnya. Karena apa yang telah dicapai oleh Sara adalah potensi yang dapat dicapai oleh banyak perempuan pengusaha lain.

Pengalaman Sara dengan bisnis Ummu Lulu Arabian Food menekankan bahwa potensi ini dapat terwujud jika para pengusaha membekali diri dengan berbagai pengetahuan keuangan dan berbisnis yang memadai, serta tekun dalam menerapkan pengetahuan tersebut. Program-program pemberdayaan ekonomi seperti SEED 4 Women dapat mendampingi para perempuan pengusaha tersebut dalam mengatasi berbagai tantangan dan mengembangkan bisnis mereka.

## Bok Ongkrok:

# Perjuangan Sri Mulatifah dalam Mengembangkan Usaha Bakso

Sri Mulatifah (43)



Bahkan di awal pelatihan, ia menggambar grafik usaha untuk mengingatkan dirinya bahwa bisnis tidak selamanya di atas. Kesadaran ini semakin memotivasi Sri untuk tidak berhenti membangun bisnisnya dan terus berjuang menuju kesuksesan.

Bericara tentang usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) tak pernah lepas dari tema keuletan dan daya lenting luar biasa yang ditunjukkan oleh para pengusaha. Salah satu contohnya adalah Sri Mulatifah (43 tahun), seorang ibu rumah tangga yang juga berprofesi sebagai penjual bakso di Kecamatan Jabung, Kabupaten Malang. Pada Bulan April 2020, Sri memulai usahanya yang diberi nama Bok Ongkrok dengan berjualan cilok kuah pedas secara daring. Sayangnya, usaha tersebut hanya bertahan selama empat bulan karena Sri merasa kelelahan untuk mengantarkan pesanan cilok.

Walaupun menghadapi kegagalan sementara, Sri tidak patah semangat. Ia kembali berinisiatif dan membuka usaha warung bakso pada bulan Agustus 2020, meski tidak memiliki banyak pengetahuan dan pengalaman berbisnis atau berjualan bakso sebelumnya. Dengan keinginan kuat, Sri berhasil memproduksi bakso sendiri dan menjalankan usahanya





bahkan dengan mempekerjakan dua orang karyawan. Warung bakso Bok Ongkrok buka dari pagi hingga pukul sembilan malam, dengan hanya satu hari libur setiap minggu pada hari Jumat.

Kemajuan bisnis Sri semakin terdorong ketika ia mengikuti Program SEED 4 Women yang diselenggarakan oleh Mercy Corps Indonesia bekerja sama dengan Citi Foundation. Seperti peserta lainnya, Sri merasakan banyak manfaat dan perubahan positif dalam usahanya. Ia menjadi lebih berdisiplin dalam mengelola keuangan, rutin menabung, lebih tepat dalam menghitung harga pokok penjualan, serta mampu membuat laporan keuangan yang memadai untuk memantau usahanya dengan lebih baik.

Sri bahkan mampu melakukan perencanaan bisnis untuk jangka lebih panjang dan melakukan berbagai perbaikan. Ia berhasil menekan biaya produksi dan meningkatkan efisiensi kerja dengan menciptakan adonan bakso yang lebih tahan lama dan berinvestasi dalam pembelian lemari pendingin baru. Dalam jangka waktu yang lebih panjang, Sri bertekad untuk terus

mengembangkan bisnisnya dan membeli peralatan yang lebih baik lagi guna meningkatkan kualitas produknya.

Melalui interaksinya dengan fasilitator maupun sesama perempuan pengusaha peserta program, Sri menyadari bahwa membangun usaha memang membutuhkan perjuangan, dan dia tidak sendirian dalam hal ini. Bahkan di awal pelatihan, ia menggambar grafik usaha untuk mengingatkan dirinya bahwa bisnis tidak selamanya di atas. Kesadaran ini semakin memotivasi Sri untuk tidak berhenti membangun bisnisnya dan terus berjuang menuju kesuksesan.

Kisah perubahan Sri Mulatifah merupakan inspirasi nyata tentang keuletan dan semangat dalam menghadapi tantangan dalam dunia usaha. Dengan dukungan dan kesadaran dari berbagai elemen masyarakat, termasuk program-program seperti SEED 4 Women, para perempuan di wilayah manapun dapat terbantu dalam mewujudkan potensi, meraih kesuksesan berbisnis, dan meningkatkan kualitas hidup mereka serta keluarga.

# Keuletan dan Ketekunan Agustin Sulis Setiyorini: Dari Penjualan Jamu hingga Bisnis Telur Asin

Agustin Sulis Setiyorini (38)



Kebiasaan-kebiasaan baru ini membantu Agustin menjalankan usahanya secara lebih efektif dan efisien. Dengan demikian, lebih mudah baginya untuk melakukan pengembangan usaha, termasuk untuk membeli mesin cuci telur dan menambah jumlah karyawan.

Agustin Sulis Setiyorini (38 tahun) adalah sosok perempuan tangguh yang tinggal di Kecamatan Blimbing, Kota Malang. Dalam kesehariannya, ia menjalankan berbagai usaha untuk menghidupi diri dan keluarganya, mulai dari berjualan jamu, sabun, hingga memproduksi telur asin, serta menjadi agen Laku Pandai Bank Jatim.

Produk-produk yang ia hasilkan dan jual ia pasarkan secara daring melalui media sosial atau titipkan di berbagai warung, dibantu oleh suami dan seorang karyawan dalam proses operasionalnya. Agustin sangat percaya bahwa dengan memiliki banyak usaha seperti ini, ia dapat menghindari jeratan utang dan menciptakan pendapatan yang lebih stabil.

Bisnis telur asinnya sendiri telah ia rintis sejak tahun 2016. Saat itu, Agustin memutuskan untuk merintis usaha setelah berhenti bekerja karena sedang hamil

anak keduanya. Ia melihat potensi pasar telur asin di sekitarnya dan memulai perjalanan bisnisnya. Namun, seperti halnya bisnis pada umumnya, Agustin terbentur berbagai kendala dalam mengembangkan usahanya.

Salah satu tantangan yang dihadapi Agustin adalah mencari cara untuk menghasilkan telur asin dengan rasa sesuai selera pasar dan tahan lama. Berbagai resep dan cara pengolahan ia coba, sampai-sampai ia mengubah mekanisme produksi dari merebus menjadi menggunakan oven. Agustin juga menghadapi kesulitan pembagian pasokan telur oleh peternak, yang membatasi stok yang bisa diambil. Meskipun demikian, semangat Agustin tidak pernah pudar, dan ia terus mencari cara untuk mengatasi hambatan-hambatan yang ia hadapi.

Namun, ada satu tantangan yang menyulitkan Agustin dalam mengelola usaha, yaitu persaingan



harga. Ia belum tahu bagaimana mengatasinya. Karenanya, Agustin mencari tempat belajar atau sosok yang dapat membantunya mengatasi tantangan tersebut.

Saat itulah ia berkesempatan mengikuti Program SEED 4 Women yang dijalankan oleh Mercy Corps Indonesia. Program dari Citi Foundation tersebut membekali Agustin dengan beragam pelatihan berharga, seperti pencatatan dan pengelolaan keuangan, cara menabung, pemasaran, manajemen pemasok, pelayanan pelanggan, dan menjadi agen Laku Pandai—sebuah program OJK terkait penyediaan layanan keuangan tanpa kantor dengan memanfaatkan teknologi informasi guna mewujudkan inklusi keuangan.

Dengan semangat baru dan pengetahuan yang diperoleh dari program ini, Agustin segera menerapkan praktik-praktik baik yang telah ia pelajari. Pencatatan keuangan usahanya kini menjadi lebih teratur, dengan pemisahan yang jelas antara keuangan bisnis dan rumah tangga. Ia juga disiplin dalam menabung menggunakan dompet khusus dan kalender yang diberikan. Uang yang terkumpul kemudian ia simpan

di bank. Kebiasaan-kebiasaan baru ini membantu Agustin menjalankan usahanya secara lebih efektif dan efisien. Dengan demikian, lebih mudah baginya untuk melakukan pengembangan usaha, termasuk untuk membeli mesin cuci telur dan menambah jumlah karyawan.

Lika-liku perjalanan Agustin yang penuh perjuangan dan ketekunan memberikan inspirasi dan motivasi bagi perempuan di mana pun yang ingin memulai dan mengembangkan usahanya. Tekad Agustin untuk menciptakan pendapatan yang stabil dan tak terjerat utang, serta prinsip “dapatkan uang meskipun hanya seribu rupiah per hari” yang diteruskan dari orang tuanya, menjadi pendorong yang kuat bagi Agustin.

Pertemuan Agustin dengan Program SEED 4 Women bagai gayung bersambut. Sekarang, Agustin memiliki pengetahuan dan keterampilan yang lebih lengkap untuk meningkatkan bisnisnya. Dengan demikian, usahanya akan semakin berkembang, dan kehidupan diri dan keluarganya pun akan semakin terjamin.

# Modal Terbatas, Semangat Tak Terbatas: Kisah Siti dalam Usaha Grosir Rumah Tangga

Siti Nikmatul Aniyah (35)



Siti mendapat pembekalan pengetahuan dan keterampilan dalam pengelolaan keuangan, penghitungan laba-rugi dan bahan baku, pelaporan keuangan, menabung, dan pemisahan keuangan untuk usaha dengan rumah tangga.

Siti Nikmatul Aniyah (35 tahun) sempat berpindah-pindah ke beberapa daerah sebelum akhirnya menetap di Kecamatan Pakis, Kabupaten Malang, pada tahun 2016. Pada tahun 2020 saat pandemi Covid-19 melanda, Siti memulai usaha grosir kebutuhan rumah tangga. Awalnya, Siti membuka toko kelontong daring yang menyediakan berbagai kebutuhan rumah tangga dengan harga grosir, mengingat di sekitar tempat usahanya hanya terdapat tujuh warga yang menjadi tetangga. Saat usahanya mulai berkembang, ia bersama suami memutuskan untuk memperluas tempat usaha dengan menggunakan bagian ruang tamu sebagai lokasi tambahan.

Namun, perjuangan Siti dalam mempertahankan usahanya tidaklah mudah. Ia pernah menjadi korban penipuan oleh seorang pelanggan yang berujung pada kerugian. Selain itu, modal usaha menjadi kendala utama bagi Siti dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya. Untuk mendapatkan tambahan modal, Siti

terpaksa menggadaikan kendaraan bermotor miliknya pertama kali merintis usaha, tetapi ia berhasil melunasi sebelum jatuh tempo.

Alih-alih meredamkan semangat, keterbatasan modal justru membuat Siti semakin antusias dalam menjalankan usahanya. Dengan modal awal sebesar 500 ribu rupiah, Siti membeli bahan baku dalam jumlah besar setelah melihat pedagang lain juga membeli barang jualan dengan jumlah yang banyak.

Program SEED 4 Women memberikan pengetahuan keuangan dan berbisnis yang berharga bagi Siti, apalagi mengingat bisnis yang dilakukan adalah bisnis grosir kelontong, dengan volume dan frekuensi perputaran barang yang tinggi serta membutuhkan kejelian menentukan jenis barang yang dijual dan menetapkan harga agar tetap bersaing. Dengan demikian, setiap pengetahuan dan keterampilan yang bisa membuat bisnis Siti lebih cermat, efektif, dan efisien akan sangat membantu.



Dalam program SEED 4 Women, Siti mendapat pembekalan pengetahuan dan keterampilan dalam pengelolaan keuangan, penghitungan laba-rugi dan bahan baku, pelaporan keuangan, menabung, dan pemisahan keuangan untuk usaha dengan rumah tangga. Walaupun sudah pernah mengikuti pelatihan lain sebelumnya, Siti merasa bahwa materi pelatihan dalam program ini lebih baik, relevan, dan mudah diterapkan dibandingkan pelatihan-pelatihan sebelumnya.

Sejak mengikuti program yang diselenggarakan oleh Mercy Corps Indonesia dengan dukungan Citi Foundation ini, Siti mulai melakukan perbaikan dalam bisnisnya secara bertahap. Ia menjadi lebih disiplin dalam mencatat aktivitas keuangan usaha dan menabung setiap hari dengan minimal tabungan sebesar sepuluh ribu rupiah per hari.

Siti juga lebih bijak dalam mengelola pengeluaran dan disiplin dalam memisahkan keuangan bisnis dan rumah tangga. Ia bahkan terinspirasi untuk menjadi agen Pegadaian agar mendapatkan tambahan pemasukan serta membantu warga sekitar rumahnya untuk mendapatkan akses ke layanan keuangan terjangkau. Dengan disiplin dan kebiasaan-kebiasaan baru tersebut, Siti berhasil menabung untuk digunakan sebagai modal pengembangan usaha.

Siti merupakan satu dari begitu banyak perempuan pengusaha di Indonesia yang memiliki tekad dan semangat yang kuat untuk maju melalui pemberdayaan ekonomi. Program-program seperti SEED 4 Women memberikan dukungan berupa pelatihan dan pendampingan yang mereka butuhkan untuk mengembangkan usaha serta meningkatkan kualitas hidup diri mereka dan keluarga.





PROGRAM SEED 4 WOMEN

# Women-led Small Business Stories of Change 2023



# Foreword



**Ade Soekadis**

Executive Director  
Mercy Corps Indonesia

Mercy Corps has operated in Indonesia since 1999 and aims to empower communities to overcome crisis conditions, build better lives, and bring about positive change. We continue to provide tools and support to communities throughout Indonesia to transform their lives. With Mercy Corps Indonesia currently in 10 provinces, our expert team implements various programs, ranging from economic and market development to disaster risk reduction and climate change adaptation.

Collaborating with CITI Foundation, Mercy Corps Indonesia through SEED 4 Women Program strives to enhance the financial inclusion of female entrepreneurs. SEED 4 Women Program has three main objectives: to improve business practices, create more jobs, and increase business profits. To achieve these main objectives, we take steps by enhancing access to digital financial services and mentoring female entrepreneurs.

SEED 4 Women Program has been running since June 2022 and has supported 854 small women entrepreneurs in the City and District of Malang, where 20% are young women. The women entrepreneurs have felt the positive impact and business behavior changes after participating in the program. The positive changes felt include increased financial transactions through Branchless Banking Agent (*Agen Lembaga Keuangan Formal*), the opening of business savings through Branchless Banking Agent, daily saving habits, financial recording, and business financial separation.

This book contains stories of change from 15 women-led small business SEED 4 Women Program participants. The 15 stories include various changes the participants felt before and after participating in the program.

We hope that with this program, small women entrepreneurs will increase their business knowledge and use and take advantage of digital financial services.

We thank the CITI Foundation for entrusting the SEED 4 Women Program to Mercy Corps Indonesia. We would also like to thank the women's Micro, Small, and Medium Enterprises (MSME) in the City and District of Malang, program facilitators, and other key partners who fully support our program.

# Foreword



## Batara Sianturi

Chief Executive Officer  
Citi Indonesia

For more than 200 years of operating globally, Citi (Citibank) has always been committed to provide the best for its clients and communities in every country where Citi operates. In Indonesia, Citi has been established since 1968 and is one of the largest global banks. Aside from providing banking services and products, Citi is also committed in advancing communities and society through various social and community programs, which aligns with our mission to enabling growth and economic progress.

In Indonesia, Citi's community development programs are carried out under the umbrella of CitiPeka (Citi Peduli dan Berkarya), focusing on three main pillars: financial literacy and inclusion, youth empowerment, and gender equality. These pillars then translated into community development programs which mainly funded by the Citi Foundation. CitiPeka has actively engaged in Indonesia for more than 20 years where Citi has more than IDR4.3 trillion worth of grants and reached over 6.5 million people in various regions in Indonesia. Based on the principle of "More than Philanthropy", CitiPeka has involved more than 50% of Citi Indonesia employees as volunteers in various social activities, commonly known as Citi Volunteers.

In 2022, CitiPeka has supported four community development programs in collaboration with four formidable implementing partners, including Mercy Corps Indonesia through the SEED 4 Women Program. This program has reached 854 women-led small businesses in Malang. Over 80% of the beneficiaries have experienced increased capacity and knowledge in financial literacy, employability, and entrepreneurship.

Through this program, we hope to help the Indonesian government in achieving the financial literacy and inclusion targets set out in the National Strategy for Financial Literacy and Inclusion in 2024, educating the public about the importance of financial literacy especially for women entrepreneurs in Indonesia as well as gaining public trust in financial product.

Hopefully, SEED 4 Women Program is able to become a platform that helps women entrepreneurs in micro, small, and medium-sized enterprises (MSMEs) to continue to grow, innovate, empower, and thrive.

# Table of Contents

<b>41</b>	<b>Foreword</b>
<hr/>	
<b>43</b>	<b>Table of Contents</b>
<hr/>	
<b>44</b>	<b>Company Profile Mercy Corps Indonesia</b>
<hr/>	
<b>45</b>	<b>Company Profile Citi Indonesia</b>
<hr/>	
<b>46</b>	<b>Infographic</b>
<hr/>	
<b>48</b>	Penetrating the Local Coffee Market: Illa's Journey in Building the Kopi Alam Dampit Business
<hr/>	
<b>50</b>	Za.tshirt: Translating Pandemic Challenges into Tailor Business Success
<hr/>	
<b>52</b>	Financial Literacy for Culinary Entrepreneurs: Siswati's Achievements in Advancing KYRARA
<hr/>	
<b>54</b>	Saving Gold and Separation of Finances: The Key to Chusnul Khotimah's MilkyFun Business Development
<hr/>	
<b>56</b>	Empon Instan WJs Business: Health Innovation and Financial Transformation by Nurul Khasanatul Fitriyah
<hr/>	
<b>58</b>	From a Business Graduate to a Famous Food Entrepreneur: The Winding Roads of Irma Widjanti, Owner of Tropis Food
<hr/>	
<b>60</b>	The Art of Dual Entrepreneurship: Enik Setyowati's Struggle in Managing Two Parallel Businesses
<hr/>	
<b>62</b>	From Simple Recording to Effective Financial Management: Tri Maryuni's Journey with Dian Stik's Business
<hr/>	
<b>64</b>	Sofiatul's Business Metamorphosis: From Tofu and Tempeh to Lucrative Smoked Milkfish
<hr/>	
<b>66</b>	Finding Opportunities in Difficult Circumstances: Liana's Breakthrough with Lemonia's Business
<hr/>	
<b>68</b>	ZAQIBI Catering Business: The Fruit of Determination and Perseverance from Yenny Yuliawati
<hr/>	
<b>70</b>	Sara's Journey of Change: From Newcomer to Successful Entrepreneur
<hr/>	
<b>72</b>	Bok Ongkrok: Sri Mulatifah's Struggle in Developing a Meatball Business
<hr/>	
<b>74</b>	Agustin Sulis Setiyorini's Tenacity and Perseverance: From Selling Herbal Medicine to the Salted Egg Business
<hr/>	
<b>76</b>	Limited Capital, Unlimited Passion: The Story of Siti and her Household Wholesale Business

# Mercy Corps Indonesia



Mercy Corps Indonesia is an affiliate of Mercy Corps, an international non-profit organization that operates in over 40 countries. Founded in 1979, Mercy Corps aims to empower communities through crisis response, building better lives, and creating positive change. In Indonesia, Mercy Corps has been operating since 1999, and in 2012, the Mercy Corps Indonesia Foundation (YMCI) established as a local foundation. Mercy Corps Indonesia has implemented various programs in 10 provinces to empower communities, including economic development, disaster risk reduction, and climate change adaptation.

We analyze and identify development challenges using a multi-faceted approach (system lens), applying market system development and resilience-building strategies to achieve sustainable impact. We take on the role of a facilitator, bringing together various relevant actors to drive change. We emphasize strategic partnerships with the private sector, government, communities, and research institutions in our programs and work with communities to understand their challenges and collaborate with them to find solutions. We continually strive to develop innovative, technology-based models for development and poverty reduction that can be replicated on a large scale.

## Our Focus

- **Disaster Response:** Mercy Corps Indonesia has a specialized emergency response team called the Indonesia Response Team (IRT). The IRT provides initial assistance and post-disaster recovery, including improving access to clean water, sanitation facilities, and community-based sanitation awareness. Mercy Corps Indonesia is also an active member of the Emergency Capacity Building (ECB), a humanitarian NGO group that trains together to build disaster response skills and coordinate activities to maximize the impact and efficiency of disaster response.
- **Climate Change Adaptation and Disaster Risk Reduction:** Mercy Corps Indonesia helps reduce the impact of disasters through innovative programs involving communities, government, and the private sector to identify at-risk areas and practice disaster response. Climate change adaptation programs aim to catalyze attention, funding, and actions by both the government and the community to build resilience among the poor and vulnerable. In this effort, Mercy Corps Indonesia coordinates closely with Indonesia's National Disaster Management Agency (BNPB) and partners with local NGOs to implement community-based disaster risk reduction programs.
- **Economic Empowerment:** Mercy Corps Indonesia creates effective market-based solutions to reduce poverty through programs targeting smallholder farmers and micro-entrepreneurs. This includes value chain development approaches and empowerment of women and youth. Additionally, Mercy Corps Indonesia collaborates with local government partners, financial institutions, and entrepreneurship service providers to enhance business skills and financial literacy for women, youth, and young entrepreneurs.

# Citi Indonesia



## About Citi Indonesia

Citibank, N.A., Indonesia (Citi Indonesia) is a full branch of Citibank, N.A., a wholly owned subsidiary of Citigroup, Inc., which is based in New York, United States of America. Citi is a preeminent banking partner for institutions with cross-border needs, a global leader in wealth management and a valued personal bank in its home market of the United States. Citi does business in nearly 160 countries and jurisdictions, providing corporations, governments, investors, institutions and individuals with a broad range of financial products and services.

In Indonesia, Citi was established since 1968 and is one of the country's largest foreign banks. Citi operates 9 branches in four major cities - Jakarta, Bandung, Surabaya, and Medan. In Indonesia, Citi has a corporate distribution network of around 776 locations in 38 provinces. Citibank N.A., Indonesia is connected to the ATM Bersama and ATM Prima network with more than 197,000 ATM terminals spread across various locations throughout Indonesia.

## Business Lines

### Institutional Clients Group

- Citi Indonesia's Institutional Clients Group (ICG) has four offices located in four major cities - Jakarta, Bandung, Surabaya, and Medan.

- ICG core business includes Cash/Trade Finance, FX/Rates/Derivatives, Loans, and Custody.
- We provide comprehensive financial solutions to a wide range of customers that include local corporates, the government / state owned enterprises, multinational corporates, and small/medium enterprises.
- ICG has corporate distribution network of around 776 locations in 38 provinces.

### Global Consumer Bank

- The Global Consumer Banking (GCB) operates 9 branch offices in Indonesia. Citibank is integrated with the ATM Bersama networks with over 77,000 ATM terminals spread across Indonesia.
- Our core business in GCB includes credit cards, consumer lending, savings & deposits, wealth management that covers investment, insurance and treasury products. GCB is a pioneer in the Indonesia credit card industry, as well as wealth management banking.
- GCB is also at the forefront in its offering of Digital Banking in Indonesia and aims continuously provide innovative and value-added products and services to our customers.
- We also provide our customers with industry-leading banking technology, wealth advisory as well as powerful Citi global network and connectivity.

### About Citi Foundation

The Citi Foundation works to promote economic progress and improve the lives of people in low-income communities around the world. We invest in efforts that increase financial inclusion, catalyze job opportunities for youth, and reimagine approaches to building economically vibrant communities. The Citi Foundation's "More than Philanthropy" approach leverages the enormous expertise of Citi and its people to fulfill our mission and drive thought leadership and innovation. For more information, visit [www.citifoundation.com](http://www.citifoundation.com).

# Program SEED 4 Women

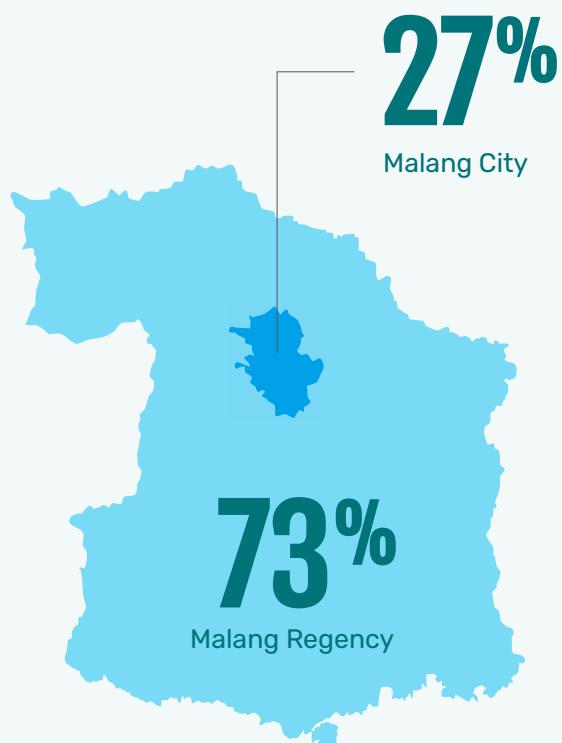
# 854

## Women-led small businesses

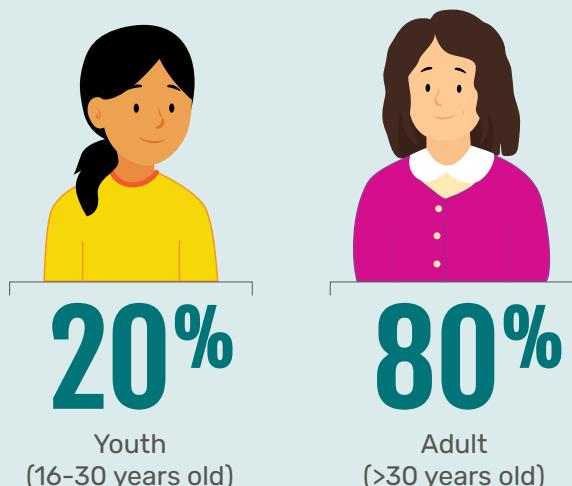
from 262 Villages and Sub-districts, 34 Districts

Until 2023, SEED 4 Women have supported 854 women-led small businesses in Malang City and Malang Regency. SEED 4 Women encourages women-led small businesses' economic empowerment through financial inclusion through a series of hybrid-method training and mentoring, by improving their financial and business knowledge, and introducing digital financial services, especially through agent networks.

### Participants' Location



### Participants' Age Range



SEED 4 Women also focuses on youth participation, in which 20% of participants are youth.

### Participants' Business Type

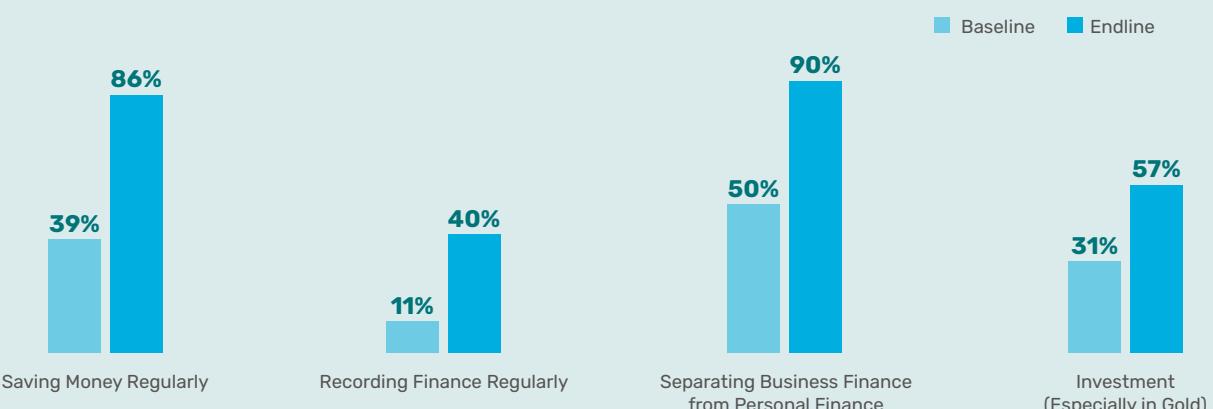


Program participants have various business types which are dominated by food manufacturing industries.



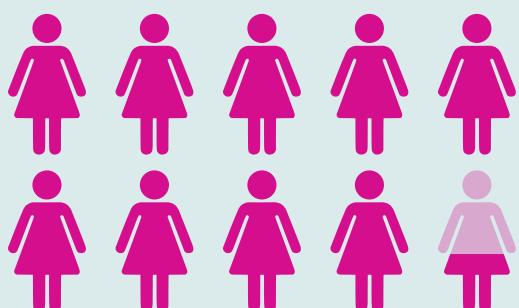
**SEED 4 Women conducted training and mentoring through a hybrid method for women-led small businesses, including a series of on-face and digital training, webinars, business branding and digital marketing class, digital mentoring via MicroMentor Indonesia platform, and financial digitalization classes.**

## Improvement in Financial Management



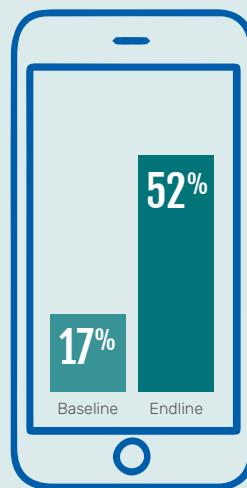
**SEED 4 Women succeeded in improving women-led small businesses' skills in financial management**, including saving habits, financial recording, and separating business finance from personal finance.

## Active Bank Account Ownership



After joining the program, **almost all participants (94%) have an active bank account**, which they have used in the last 3 months.

## Access on Digital Financial Service through Agent Networks



SEED 4 Women encourages financial inclusion for women-led small businesses by introducing digital financial services through agent networks of Financial Service Providers or *Agen Laku Pandai*. After joining the program, **more than half (52%) of participants are now accessing digital financial services through agent networks**.

# Penetrating the Local Coffee Market: Illa's Journey in Building the Kopi Alam Dampit Business

Illa Dwi Damayanti (27)



**“When I presented coffee souvenirs to my colleagues, I was surprised that they liked it and started buying coffee from me repeatedly, even though I wasn’t really selling it,” she shared.**

Illa Dwi Damayanti (27 years old) is an entrepreneur living in Dampit, Malang Regency, renowned for its natural beauty and abundant coffee. Illa’s story began almost by chance when she brought coffee souvenirs for her former co-workers in Probolinggo, where she used to work. “When I presented coffee souvenirs to my colleagues, I was surprised that they liked it and started buying coffee from me repeatedly, even though I wasn’t really selling it,” she shared.

In February 2021, Illa embarked on her coffee-selling business, “Kopi Alam Dampit.” Initially, she focused on selling coffee on a made-to-order basis. However, as time went on, she witnessed a growing enthusiasm from her customers. This motivated Illa to establish an offline store at her home.

Driven by her determination to expand her business, Illa learned about the SEED 4 Women Program by Mercy Corps Indonesia through a friend’s recommendation.

Without hesitation, she joined this program, which provides business development support for aspiring women entrepreneurs in Malang Regency and City.

Participating in the training series, which was held in collaboration with the Citi Foundation, brought about numerous transformations in Illa’s approach. She is now diligently maintaining regular records of her financial



inflows and outflows, enabling her to manage her finances more effectively so that she can understand the business's financial condition and determine the next business strategy.

Through the SEED 4 Women Program, Illa not only acquired valuable knowledge but also established connections with fellow coffee entrepreneurs. These connections have led to Illa becoming a permanent coffee supplier for them. As a result, Kopi Alam Dampit has successfully entered supermarkets, souvenir centers, cafes, coffee shops, and traditional street food stalls.

Since joining the SEED 4 Women Program until December 2022, Illa has accomplished a 20–25% increase in sales turnover for Kopi Alam Dampit products. Additionally, her coffee sales have risen from 300 kg per month to 400 kg per month. The highest demand for coffee comes from souvenir centers, such as Malang Strudel, which places orders for 1,000 packs of Kopi Alam Dampit.

SEED 4 Women has also broadened Illa's horizons and instilled in her the courage to dream bigger. She aspires to produce high-quality local coffee in sachets, expand into the wholesale market, and utilize sales services to reach small retailers. Illa has already taken steps towards realizing this dream by planning to acquire a sachet packaging machine and a roasting machine, which will enhance the quality of her coffee and allow for sachet production.

Illa's story serves as a lesson for us to keenly observe market opportunities and understand how to leverage them in creating products with strong selling potential and value. Moreover, Illa proves that being a woman is never a hindrance to innovation and the development of one's potential in the business world.



**Za.tshirt:**

## Translating Pandemic Challenges into Tailor Business Success

Merganingsih (33)



“After attending this training, I have witnessed significant changes in my business. One of them, although seemingly trivial, is the realization that financial records truly help us run a business,” Merganingsih cheerfully expressed.

Merganingsih (33 years old), a resident of Turen District in Malang Regency for the past ten years, has been working as a seamstress alongside her husband. In 2019, she took a bold step and created her own business brand, Za.tshirt.

Due to her modest background, Merganingsih didn't give much attention to recording and managing her business's finances. She relied on her memory to track incoming and outgoing funds and the profit and loss of her business. She also struggled with separating money for business and household needs. However, when the pandemic hit, Merganingsih faced a decline in customer orders, causing Za.tshirt's progress to slow down.

In 2023, Merganingsih found renewed motivation when she joined the SEED 4 Women Program and connected with women entrepreneurs in her area. “After attending this training, I have witnessed significant





changes in my business. One of them, although seemingly trivial, is the realization that financial records truly help us run a business," Merganingsih cheerfully expressed.

Merganingsih shared her newfound habit of keeping financial records, planning budgets, and managing her business in a more organized and detailed manner, thanks to the training organized by Mercy Corps Indonesia in collaboration with the Citi Foundation.

As a result, she was able to process each order more efficiently and achieve target execution. Merganingsih explained enthusiastically, "The goal is to streamline incoming orders, eliminating the need to wait for funds from previous orders to purchase raw materials. We also have a better understanding of our potential profits and savings."

With these improvements, Merganingsih managed to increase her business turnover by up to 50% in the past three months. She divides her production into two lines, namely, online and offline. In fact, Merganingsih now operates her online store on Shopee, one of the leading e-commerce platforms. Additionally, she

opened a gold savings account through a Pegadaian (the Pawnshop) agent to support her long-term business and family goals. Not to mention the network of relationships she has built with fellow entrepreneurs she met during the SEED 4 Women training.

Record keeping and financial planning are essential aspects that entrepreneurs must master to develop their businesses. Acquiring knowledge and skills in finance provides a solid foundation for entrepreneurs to thrive amidst today's intense market competition. Merganingsih's inspiring story proves that with determination and the proper knowledge, we can transform challenges into opportunities and succeed in our endeavors.



# Financial Literacy for Culinary Entrepreneurs: Siswati's Achievements in Advancing KYRARA

Siswati (41)



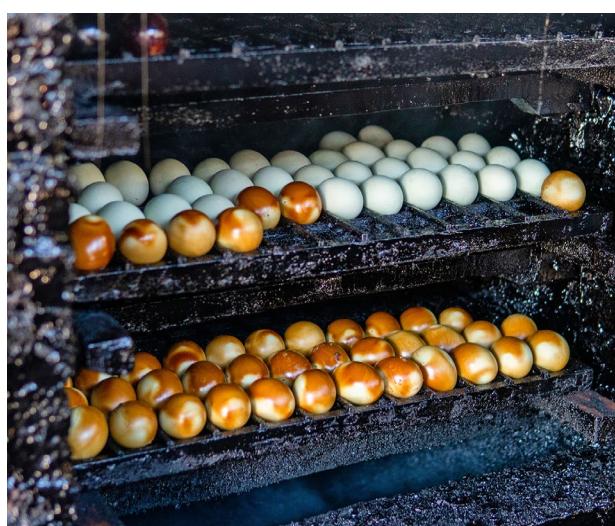
**“In financial management, patience and consistency are the keys to success,” said Siswati when reflecting on her experiences in the SEED 4 Women Program.**

Siswati (41 years old), a determined culinary entrepreneur from the village of Panjaran, Poncokusumo District, Malang Regency, was one of the first participants to join the SEED 4 Women Program when it was launched in 2023. Despite starting her

business, KYRARA, in 2015, Siswati realized one of her biggest challenges: finding an effective way to save and manage her business finances. She continued to mix her business and personal funds despite attending various training sessions.

It was only after participating in the SEED 4 Women Program that Siswati discovered a suitable and easy-to-implement financial management system. She learned to maintain detailed financial records, including tracking cash flow, sales results, and production expenses and calculating profit and loss. This allowed her to monitor her business and personal finances more effectively and make informed business decisions.

Furthermore, Siswati benefited from interacting with other program participants. Through the opportunity to meet fellow women entrepreneurs, she could share experiences, exchange tips, and tricks, and provide mutual motivation for business development.





"In financial management, patience and consistency are the keys to success," said Siswati when reflecting on her experiences in the SEED 4 Women Program. "The knowledge I gained from the speakers and participants became new habits in my business practices. With improved financial management, I have managed to grow my business without confusion between personal and business funds."

In addition, Siswati started saving regularly, inspired by her colleagues in the SEED 4 Women Program, who diligently set aside money daily. She now has personal savings and an account in her name. Each month, she deposits the funds collected with the chairman of the MSME association, who then deposits them at Pegadaian (the Pawnshop) and invests them in gold.

This discipline has helped Siswati meet her personal needs. With personal savings, she can confidently use the money to purchase various necessities without worrying about mixing it with business or family funds. She is increasingly motivated and confident in developing her business, thanks to the various program activities implemented by Mercy Corps Indonesia in collaboration with the Citi Foundation.

Siswati's experience highlights the benefits of financial literacy for entrepreneurs and homemakers in managing personal, family, and business finances. As demonstrated by Siswati, discipline in financial management, saving, and separating personal and business funds can contribute to effective business development. The interaction and exchange of experiences among the participants further enriched the training provided.

# Saving Gold and Separation of Finances: The Key to Chusnul Khotimah's MilkyFun Business Development

Chusnul Khotimah (30)



“One of the key insights I gained from the training is that savings must be planned with clear goals. We must allocate some revenue for savings from the outset rather than saving what is left over.”

Chusnul Khotimah, a 30-year-old migrant from Wringinanom Village, Poncokusumo District, Malang Regency, has been an entrepreneur in the MilkyFun ice pencil business with her husband since 2013. Over the years, MilkyFun has grown, employing four production staff and directly marketing its products to nearby elementary schools.

While Chusnul had studied financial management in college and had experience working as an administrative officer in a cooperative near her residence, she realized that this knowledge and experience were insufficient for optimal business development.

For example, Chusnul had a habit of only setting aside money for production, while sales profits were combined with household finances and used for daily living expenses. Consequently, no money was allocated for business savings, and business proceeds often ran out quickly due to being consistently used for household needs.

In early 2023, Chusnul was registered to participate in the SEED 4 Women Program organized by Mercy Corps Indonesia in collaboration with the Citi Foundation. She enthusiastically seized the opportunity to learn various aspects that would aid in the growth of her business, ranging from Cybersecurity Practices by Micro Mentor Indonesia, Cost of Goods Sold Calculations, Gold





#### Savings, Profit/Loss Reports, and Record-keeping to Separation of Business and Household Money Management.

Upon completing the training program, Chusnul promptly applied her newfound knowledge. With discipline, she began maintaining regular financial records and separating the management of business funds from household funds. Chusnul shared, “One of the key insights I gained from the training is that savings must be planned with clear goals. We must allocate some revenue for savings from the outset rather than saving what is left over.”

Furthermore, Chusnul gained knowledge and experience in saving gold through the Laku Pandai Agent, a program initiated by the Financial Services Authority (OJK). This innovative program utilizes information technology to provide financial services without physical offices, aiming to promote financial inclusion. Within three months of participating in the SEED 4 Women Program, Chusnul saved five grams of gold. This served as an investment for the future and as preparation for potential emergency funds, if necessary.

The comprehensive knowledge and intensive interaction Chusnul gained during the training with the program facilitator, Micro Mentor Indonesia, and fellow participants further strengthened her determination to manage her business more effectively and foster continuous growth. In addition to financial literacy, she also gained insights into certification and the right business development strategies. Chusnul eagerly looks forward to continuing her journey of learning about enhanced business management, utilizing social media for promotion, and other strategies that can propel her business forward.

“Being a homemaker is not an obstacle to pursuing business development with my husband. I even dream of further expanding our MilkyFun brand and reaching a wider market,” she expressed enthusiastically.



# **Empon Instan WJs Business: Health Innovation and Financial Transformation by Nurul Khasanatul Fitriyah**

Nurul Khasanatul Fitriyah (39)



**“The success of an entrepreneur is not only measured by the profits generated but also by their willingness to continue learning and innovating to foster business growth.”**

Nurul Khasanatul Fitriyah, aged 39, is a renowned entrepreneur known for her Empon Instan WJs business in the Patuk Krajan Hamlet, Wajak District, Malang Regency. When the pandemic broke out in 2020, Nurul recognized the importance of maintaining good health and boosting body strength. To address this, she introduced instant empon products made from natural ingredients. Not only is this entrepreneurial idea relevant and profitable, but it also benefits those in need.

Nurul initially started her Empon Instan WJs business by personally approaching local stall owners and placing her products in their stalls. She built relationships with these owners and patiently explained the benefits and advantages of her products. The stall owners welcomed her offerings, leading to the growth of her business.

However, Nurul did not stop there. She further honed her business skills by participating in the SEED 4 Women Program, organized by Mercy Corps Indonesia in collaboration with the Citi Foundation. This program provided participants with training sessions on finance, including the cost of goods sold calculations and financial record-keeping.

With this newfound understanding, Nurul began practicing self-discipline, such as separating her personal and business finances. This enabled her to accurately calculate business profits and ensure that her personal funds were not mixed with her business capital.

Additionally, Nurul learned to utilize information and communication technology to manage her finances. She sets aside five thousand rupiah to save each

day through the digital wallet application DANA. This discipline helps Nurul achieve her savings goal, which she then uses for further business development.

Nurul also employs the digital wallet account to simplify the allocation of funds for various business needs, such as purchasing cell phone credit or electricity credit. Furthermore, she takes advantage of the DANA account transfer feature to facilitate customer payments.

The SEED 4 Women program not only provided Nurul with financial knowledge, but also networking opportunities. She can connect with entrepreneurs in the Wajak District as well as those in other regions. Nurul finds joy in supporting fellow participants, even ordering catering from them to demonstrate her support for other women entrepreneurs.

Nurul's Empon Instan WJ's business continues to solidify and grow. "Extremely helpful" is how Nurul summarized the significant contribution of this program to her financial management and business development. Empon Instan WJs is an example of a business that started with the kindhearted intention of providing health solutions that the community needs. Additionally, Nurul's proficiency in networking has been put to the test while operating her business.

However, continuous efforts are required to enhance a business, including by acquiring knowledge and skills in financial management and networking for future development. This is where an entrepreneur's determination is truly tested. Quoting Nurul, "The success of an entrepreneur is not only measured by the profits generated but also by their willingness to continue learning and innovating to foster business growth."



# From a Business Graduate to a Famous Food Entrepreneur: The Winding Roads of Irma Widyanti, Owner of Tropis Food

Irma Widyanti (38)



“Many people here ask if selling at that price is not a loss. Well, I can confidently say it's not. I've already calculated the COGS.”

Tropis Food is a culinary business brand owned by Irma Widyanti, who resides in Pandanwangi Village, Blimbings District, Malang City. Before starting the business in 2020, Irma, aged 38, was previously a full-time worker with no culinary skills. However, everything changed when she got married. Irma started learning to cook so she could serve healthy food for her family while also pursuing it as a side business. Her bachelor's degree in business education provided a solid foundation for her to start the business.

Initially, Irma focused on the healthy food segment and later expanded her business to include hearty meals, such as rice catering with various side dishes. What's interesting is that Irma personally delivers all the food orders to her customers to ensure the order remains pristine until it reaches their hands.

Then, in February 2023, Irma joined the SEED 4 Women Program organized by Mercy Corps Indonesia.

She participated in various training sessions and received guidance on financial aspects, such as cost of goods sold (COGS) calculations, saving tips, and the benefits of saving.

This additional knowledge and experience have further fueled Irma's passion for managing her





business, especially in recording routine and detailed financial activities. Irma realized that her previous financial records were not as detailed as they should be, leading to confusion. Now, she adheres to the principle of meticulous record-keeping.

Upon seeing the food served by Irma, many customers commented on the affordability of Tropis Food products. However, thanks to the training materials on COGS that she received, Irma believes that her prices are still profitable, even though they are lower than those of similar products. She confidently responded to inquiries, saying, "Many people here ask if selling at that price is not a loss. Well, I can confidently say it's not. I've already calculated the COGS."

Irma also started setting aside a portion of her daily profits for savings, became a client of a Pegadaian (the Pawnshop) agent, and participated in the *Arisan Emas* program—a collective gold savings program facilitated by Pegadaian—where the outcomes are used to develop her business in the long term. Additionally, Irma is actively expanding her network by building relationships with local women entrepreneurs.

Irma's cheerful demeanor makes her well-suited to initiate regular meetings with fellow women entrepreneurs who benefit from the Citi Foundation assistance program. These events provide program participants a forum to refresh their knowledge and share business experiences. As a result, participants continue to benefit from the SEED 4 Women Program network even after the training and mentoring have ended.

For Irma, being a homemaker is not an obstacle. In fact, she leverages her experience as a homemaker to understand customer needs and offer optimal solutions at affordable prices. Irma's determination to continuously learn, innovate, and expand her business, combined with her cheerful personality, has established Tropis Food as a favorite food service in her community.

# The Art of Dual Entrepreneurship: Enik Setyowati's Struggle in Managing Two Parallel Businesses

Enik Setyowati (41)



*“Alhamdulillah, this program has been invaluable. It has significantly aided my ability to keep track of business transactions and manage my time. I am now more disciplined.”*

Enik Setyowati, a 41-year-old native of Sukun District, Malang City, is an individual who successfully manages two businesses simultaneously: the Malangan Mask craft business and a mobile phone credit sales venture. Juggling both businesses poses a significant challenge for Enik. Fortunately, the Malangan Mask business operates on a pre-order system, alleviating the need for daily production.

However, this arrangement often led to confusion for Enik when it came to managing her business and keeping track of her finances. She frequently found herself mixing the finances of her two businesses with her personal funds. Nevertheless, this circumstance has never dampened Enik's spirit for entrepreneurship. She remains tirelessly proactive in marketing her products through various channels.

Upon joining the SEED 4 Women Program, organized by Mercy Corps Indonesia in collaboration with the Citi





Foundation, Enik dedicated three months to intensive study, focusing on various aspects of business and finance. The program is equipped with knowledge on maintaining accurate financial records and effective time management. Enik's case is unique. The fact that she must navigate managing two businesses simultaneously makes the program's mentoring process even more critical for her.

Today, Enik has honed her skills in managing both of her businesses. She recognizes the significance of efficient and effective business and financial management as the foundation for her ventures. Enik practices proper financial management by diligently maintaining separate records for each business and ensuring that their finances remain distinct from her personal finances.

Each evening, Enik meticulously records her business transactions and diligently sets aside savings based on her daily income. These orderly and detailed records give Enik a clear overview of her business finances and enable her to allocate funds for future development. For example, based on her records, Enik observed a profit increase of approximately 30% within three months, from February to April 2023.

Moreover, Enik feels blessed to have expanded her network of relationships through the program, forging connections with numerous individuals. She enjoyed sharing her business journey and drawing inspiration from the success stories of her fellow participants. Enik expresses her gratitude for the SEED 4 Women Program. *"Alhamdulillah, this program has been invaluable. It has significantly aided my ability to keep track of business transactions and manage my time. I am now more disciplined,"* she exclaims when discussing the various advantages she gained from the program.

Enik's journey teaches us that consistency in even the most minor tasks, such as saving money and maintaining meticulous and disciplined records, is the key to success. Although these actions may seem trivial, their consistent practice substantially impacts the continuity and growth of our business.



# From Simple Recording to Effective Financial Management: Tri Maryuni's Journey with Dian Stik's Business

Tri Maryuni (51)



“Tri noticed various improvements in her business, particularly in financial management, staffing, and obtaining proper licenses.”

Life led Tri Maryuni, a 51-year-old woman, to establish a snack business in her neighborhood in Banjararum Village, Singosari District, Malang Regency. After the passing of her beloved husband in 2010, Tri faced the challenge of providing for her family as a single mother. Alongside her work as a pastry maker, she ventured into the snack business and founded Dian Stik in the same year.

Tri receives assistance from her child and employs one—or more, if needed—daily workers to carry out various tasks, including production, sales, and customer delivery. However, due to her limited understanding of business operations, Tri encountered numerous obstacles. Her financial records were rudimentary, only noting expenses and income, and she struggled to maintain consistency. Tri also faced challenges such as insufficient capital, an ineffective product marketing strategy, inadequate supervision, and a lack of appropriate business certifications and licenses.

These challenges gradually unraveled when Tri joined the SEED 4 Women Program. Over three months, she received training and guidance on licensing, finance, creativity, cost of goods sold, savings, emergency expenses, micro-mentoring, and cybersecurity. This program, organized by Mercy Corps Indonesia in collaboration with the Citi Foundation, also allowed





Tri to connect with fellow women entrepreneurs, facilitating interaction and sharing experiences.

After participating in the program and implementing the lessons learned, Tri noticed various improvements in her business, particularly in financial management, staffing, and obtaining proper licenses.

Regarding finances, Tri now recognizes the importance of maintaining detailed records, including costs such as electricity and employee benefits. Although she admits that she struggles with consistency and mixing business and personal finances, she has

taken small steps towards improvement. For example, she has started collecting receipts to create more detailed financial records for her business. Additionally, she allocates her income for business needs, such as equipment repairs, household expenses, and savings. Tri has utilized her savings to increase the electrical capacity at home for business purposes.

As an entrepreneur and the pillar of her family, Tri is determined to enhance her business further. She aspires to expand the reach of Dian Stik products through social media. Still, she is cautious and mindful of training materials emphasizing the need for careful use of social media platforms.

Reflecting on the program, Tri appreciates the valuable knowledge imparted by the SEED 4 Women program, which has contributed to Dian Stik's business advancement. She emphasized the importance of regular monitoring and evaluation conducted by the SEED 4 Women team to assess participants' application of materials, particularly in financial management. Furthermore, Tri hopes that the team can facilitate access to business capital grants for the participants' business development.



# Sofiatul's Business Metamorphosis: From Tofu and Tempeh to Lucrative Smoked Milkfish

Sofiatul Khasanah (45)



Sofiatul now maintains discipline in separating household and business finances. She keeps records and regularly saves to expand her business and meet household needs.

The Bandeng Manalagi business, owned by Sofiatul Khasanah (45 years old), was established in 2011. This is the second business of the resident of Pakis District, Malang Regency. Previously, Sofiatul sold tofu and tempeh. However, due to decreased interest in buying,



Sofiatul put on her thinking cap and decided to shift and sell high pressure cooked smoked milkfish (bandeng presto) under the Bandeng Manalagi brand.

Although Sofiatul's Bandeng Manalagi business has survived for so long, it has experienced significant fluctuations. At the beginning of establishing the business, Sofiatul faced difficulties, as she had to discard seventy out of one hundred kilograms of fresh milkfish due to a failure to market the product on time.

Determined to advance her business, Sofiatul joined the SEED 4 Women Program in January 2023. She actively participated in various program activities, including realistic business formation, financial management, socialization with formal financial institution agents, Cost of Goods Sold (COGS) calculation, and daily savings.

Through this program, Sofiatul has realized that there is a wealth of business knowledge she had never



applied to her business before. She even found herself at a loss when faced with basic questions, such as sources of funds for starting a business and calculating COGS. The SEED 4 Women program has helped Sofiatul understand the benefits of the knowledge she has acquired, particularly in financial management, to develop her decade-long business further.

Sofiatul's hunger for progress is evident. She was actively involved in discussions with the program facilitator throughout the training process, especially when calculating COGS. She brought real-life cases from her business to be discussed, seeking solutions, including profit distribution and allocation of funds for business operational costs and household needs.

She has begun applying the financial knowledge and skills she gained from the program organized by Mercy Corps Indonesia in collaboration with the Citi Foundation. Sofiatul now maintains discipline in separating household and business finances. She keeps records and regularly saves to expand her business and meet household needs. Sofiatul has even started saving to purchase a vacuum sealer machine and other production equipment. Additionally, through licensing socialization training, particularly about halal products, Sofiatul has managed to obtain a halal label for her Bandeng Manalagi.

The SEED 4 Women program has also opened Sofiatul's eyes to additional income opportunities she had never considered, such as selling through Facebook, investing in mutual funds, saving in gold, and becoming a Pegadaian (the Pawnshop) agent. Currently, Sofiatul diligently saves gold at Pegadaian and, within three months, has accumulated five grams of savings. As a Pegadaian agent, Sofiatul also received cash assistance based on Pegadaian's recommendation.

Sofiatul hopes that programs like this will continue to be held. For her, the series of training and mentoring organized by the SEED 4 Women Program has been tremendously helpful in acquiring new knowledge that can be directly applied to advance her business.

# Finding Opportunities in Difficult Circumstances: Liana's Breakthrough with Lemona's Business

Liana (53)



Liana remains committed to applying all the knowledge she has acquired through the SEED 4 Women Program, particularly in financial management, to achieve her business goals effectively.

After recently settling in Karangploso District, Malang Regency in 2023, Liana (53 years old), the owner of Lemona business, has faced various challenges. That year, the price of lemons plummeted, making it impossible for her to cover the production costs. As a newcomer to Karangploso, Liana lacked a solid social network, hindering her market access.

However, Liana refused to let these challenges impede her progress. Instead, she viewed them as opportunities to uncover and realize her business potential. This mindset prompted Liana to explore ways to increase the value of her lemon harvest. She converted the harvest into consumable products, thus laying the foundation for the Lemona brand.

As a novice in the business world, Liana possessed an extraordinary passion for equipping herself with various types of business management training. Therefore, she eagerly joined the SEED 4 Women





Program, implemented by Mercy Corps Indonesia in collaboration with the Citi Foundation.

Through this program, Liana gained comprehensive knowledge of finance and business, enabling her to operate and expand her business effectively. She learned about setting business goals, maintaining financial records, calculating profits and losses, saving money, accessing banking services, and designing a business independently.

Furthermore, Liana delved into other business aspects, such as product design, branding, and marketing. Although she admitted her limited familiarity with digital selling techniques, the corresponding training piqued Liana's interest. Without hesitation, she registered herself as a Pawnshop agent with Pegadaian to generate additional income after receiving detailed information about the role of a formal financial institution agent.

Equally significant, the SEED 4 Women Program facilitated connections between Liana and other woman entrepreneur participants in the area. They are engaged in networking activities, exchanging

ideas about business development strategies, sharing experiences, and discussing challenges they have encountered. Liana felt supported and motivated to nurture her business as a newcomer to the area and a relative newcomer to the business world.

Despite being new to entrepreneurship and the local area, Liana's persistence in learning and networking helped her transform challenges into opportunities. The support she received through the SEED 4 Women Program and from her fellow women entrepreneurs inspired Liana to explore and enhance Lemona products, thereby propelling her business's further growth.

Liana remains committed to applying all the knowledge she has acquired through the SEED 4 Women Program, particularly in financial management, to achieve her business goals effectively. This approach allows her to optimize her business outcomes and ensure its long-term sustainability.

# ZAQIBI Catering Business: The Fruit of Determination and Perseverance - Yenny Yuliawati

Yenny Yuliawati (45)



Yenny acquired knowledge of various sales strategies, customer engagement approaches, savings habits, and cost of goods sold (COGS) calculations.

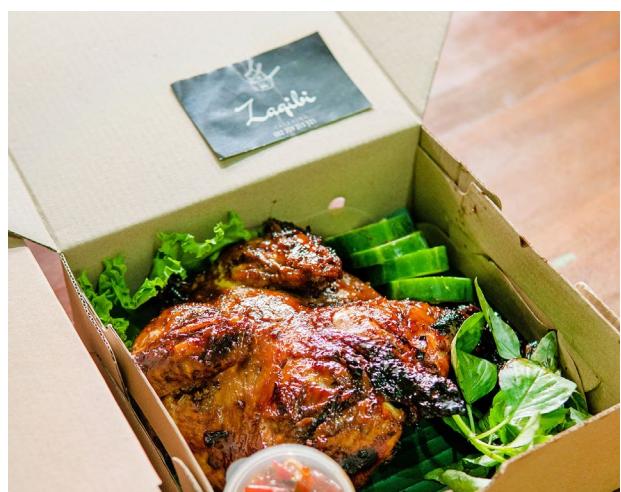
The story of Yenny Yuliawati (45 years old) from Blimbing District, Malang City, is a tale of a female entrepreneur's tenacity to rise repeatedly from a string of losses, business failures, and debts. Despite facing complex challenges in life, Yenny never gives up.

Driven by determination, Yenny ventured into various businesses to support her family, including selling cigarettes. In 2016, she embarked on the ZAQIBI catering business with a starting capital of 100 thousand rupiah, offering roasted chicken through Facebook. The business multiplied and remained resilient even during the pandemic.

The year 2020 brought unexpected blessings for Yenny's business. With many restaurants closing down and restrictions on social movements due to the pandemic, ZAQIBI, which offered delivery orders via Facebook, experienced increased demand. However, Yenny recognized that there was still untapped

potential for further development. This realization led her to join the SEED 4 Women Program.

Through the training program organized by Mercy Corps Indonesia with the support of the Citi Foundation, Yenny acquired knowledge of various sales strategies,



customer engagement approaches, savings habits, and cost of goods sold (COGS) calculations. She efficiently implemented this newfound knowledge in her business. Yenny improved the accuracy of her COGS calculations, developed a regular savings habit, and maintained meticulous financial records. Additionally, she felt fortunate to have the opportunity to meet new friends and acquaintances with whom she could discuss, exchange experiences, and collaborate.

To expand the ZAQIBI catering business, Yenny consistently allocates her revenue. Half of the earnings are dedicated to operational costs, while the other half is reinvested as additional capital. Yenny also became an agent for Pegadaian (the Pawnshop). She was delighted to have gold savings through her daily savings, as acquiring gold had previously seemed unattainable. As a Pawnshop agent, she also promotes *Arisan Emas* (gold-saving group) to her friends and neighbors who are interested in saving gold, just as she does.

The spirit of never giving up and the drive to move forward serves as the primary catalyst for female entrepreneurs like Yenny in running and developing their businesses. Programs such as SEED 4 Women provide support across various aspects, including financial management, business development, marketing, social networking, and staffing. This combination of passion and knowledge empowers women entrepreneurs to achieve success and ensure the sustainability of their businesses.



# Sara's Journey of Change: From Newcomer to Successful Entrepreneur

Sara (43)



She now maintains more precise and detailed financial records, enabling her to monitor the state of her business better, make more informed decisions, and cut unnecessary expenses.

Being a newcomer to a place often presents its own set of challenges, and Sara (43 years old) also faces these challenges. She is a migrant from Saudi Arabia who arrived in Karangploso District, Malang Regency, in 2018 and has been living there for the past five years. That same year, Sara embarked on her journey as an entrepreneur, starting a Middle Eastern food catering business called Ummu Lulu Arabian Food.

Despite her intense passion for running her business, Sara encountered numerous obstacles. One of them was the lack of well-organized financial management. At that time, Sara's financial management was limited to simply separating funds for her business and family and saving whenever she had any left over money. Additionally, as a newcomer, Sara faced difficulties introducing her business to the local community due to her limited understanding of the area and social networks.

Sara learned about the SEED 4 Women Program through the MSME (Micro, Small, and Medium Enterprises) Karangploso community when the chairperson shared the registration link for the assistance program from the Citi Foundation. Although Sara initially did not fully grasp the program, her curiosity and determination to progress prompted her to apply.

The program organized by Mercy Corps Indonesia proved to be beneficial for Sara. She received three months of business development training and assistance, including financial record-keeping and savings. Sara started recording her income and financial expenses in detail and regularly, distinguishing between business needs and desires.

Sara witnessed significant changes in her finances and business within a short period. She now maintains



more precise and detailed financial records, enabling her to monitor the state of her business better, make more informed decisions, and cut unnecessary expenses. Sara has also become more disciplined in saving and planning clear goals for her business needs. Moreover, her interactions with other women entrepreneurs during the program helped Sara expand her circle of friends, which has benefited her business development.

Currently, Ummu Lulu Arabian Food is thriving and operating in a more established manner. The brand is gaining increasing recognition in the Malang area. Sara recognizes that there are still ample opportunities to expand her market reach by utilizing social media and other online platforms. She employs a delivery service to serve customers from various areas in Malang and its surroundings.

Sara's success in developing her business has served as an inspiration for other women entrepreneurs in her area, as it highlights the potential that many others can achieve.

Sara's experience with the Ummu Lulu Arabian Food business underscores the fact that this potential can be realized if entrepreneurs equip themselves with sufficient financial and business knowledge and diligently apply it. Economic empowerment programs such as SEED 4 Women can assist these women entrepreneurs in overcoming various challenges and advancing their businesses.

## Bok Ongkrok:

# Sri Mulatifah's Struggle in Developing a Meatball Business

Sri Mulatifah (43)



During the early stages of her training, she devised a business chart to serve as a constant reminder that every business has its peaks and valleys. This awareness serves as a driving force for Sri to develop her business and strive for success persistently.

When discussing micro, small, and medium enterprises (MSMEs), it is essential to acknowledge the remarkable tenacity and resilience of entrepreneurs.. Sri Mulatifah (43 years old) exemplifies this as a homemaker who ventured into the meatball business in Jabung District, Malang Regency. In April 2020, Sri started her Bok Ongkrok business by selling cilok (tapioca dumpling balls) with spicy gravy online. Unfortunately, this business only lasted four months as she grew tired of fulfilling cilok order delivery.

Despite encountering a temporary failure, Sri remained undeterred. She took another initiative and opened a meatball soup food stall in August 2020, even though she had limited knowledge and experience in the meatball business. With resolve, Sri managed to produce her own meatballs and successfully run her business by employing two employees. Bok Ongkrok meatball soup food stall operates from morning to nine in the evening, with only one day off each week on Friday.





Sri's business journey received a significant boost when she participated in the SEED 4 Women Program organized by Mercy Corps Indonesia in collaboration with the Citi Foundation. Like other participants, Sri experienced numerous benefits and positive changes in her business. She became more disciplined in financial management, started saving regularly, improved her accuracy in calculating the cost of goods sold, and was able to create comprehensive financial reports to monitor her business more effectively.

She even carried out business planning and implemented various improvements. Sri successfully reduced production costs and enhanced work efficiency by developing a more durable meatball dough and investing in new refrigerators. Looking ahead, Sri is determined to continue expanding her business and acquire better equipment to enhance the quality of her products further.

Through interactions with the facilitators and fellow women entrepreneurs in the program, Sri realized that building a business requires constant labor, and she is not alone in this journey. During the early stages of her training, she devised a business chart to serve as a constant reminder that every business has its peaks and valleys. This awareness serves as a driving force for Sri to develop her business and strive for success persistently.

Sri Mulatifah's story of change serves as a genuine inspiration, showing her tenacity and passion in overcoming challenges in the business world. With support and awareness from various societal elements, including programs like SEED 4 Women, women in any region can receive assistance in realizing their potential, achieving business success, and improving their quality of life for themselves and their families.

# Agustin Sulis Setiyorini's Tenacity and Perseverance: From Selling Herbal Medicine to the Salted Egg Business

Agustin Sulis Setiyorini (38)



These newfound habits propelled Agustin to run her business more effectively and efficiently, making expanding her operations easier. Her plans include purchasing an egg washing machine and increasing the number of employees.

Agustin Sulis Setiyorini (38 years old), a resilient and determined woman living in Blimbing District, Malang City, manages multiple businesses to support herself and her family. She ventures into various endeavors, from selling herbs and soap to producing salted eggs and acting as an agent for Laku Pandai Bank Jatim.

Her products are marketed online through social media platforms and are sold in various stalls, with the assistance of her husband and an employee in the operational process. Agustin firmly believes diversifying her business ventures will safeguard her from debt and provide a more stable income.

In 2016, Agustin embarked on her salted egg business after leaving her job due to pregnancy with her second child. Recognizing the market potential for salted eggs in her vicinity, she sets out on her entrepreneurial journey. However, like any other business, Agustin encountered numerous obstacles along the way.

One of Agustin's challenges involves producing salted eggs that not only meet customers' taste preferences but also have a longer shelf life. She experimented with various recipes and processing methods, eventually transitioning from boiling to using an oven for production. Agustin also grappled with the limitations imposed by egg suppliers, which constrained her stock availability. Despite these hurdles, Agustin's enthusiasm never waned, and she persisted in finding ways to overcome her obstacles.

Price competition emerged as a particularly daunting challenge for Agustin's business management. She sought ways to address this issue but had not yet found a viable solution. Agustin eagerly searched for resources or assistance to help her navigate this challenge.

It was during this time that Agustin seized the opportunity to participate in the SEED 4 Women Program facilitated by Mercy Corps Indonesia. This



program, supported by the Citi Foundation, offered Agustin invaluable training in various areas such as financial record-keeping, effective savings strategies, advanced marketing techniques, supplier management, exceptional customer service, and becoming a Laku Pandai agent. Laku Pandai, an initiative by the Financial Services Authority (OJK), leverages information technology to provide financial services without the need for physical offices, with the aim of fostering financial inclusion.

With newfound enthusiasm and knowledge from the program, Agustin swiftly implemented the best practices she had acquired. Her business financial records became more organized, distinguishing between business and household finance. She adopted disciplined savings habits using the program's dedicated wallet and calendar, depositing the accumulated funds into the bank. These newfound habits propelled Agustin to run her business more effectively and efficiently, making expanding her operations easier. Her plans include purchasing an egg washing machine and increasing the number of employees.

The twists and turns of Agustin's challenging journey, characterized by unwavering determination and perseverance, serve as a powerful source of inspiration and motivation for women everywhere who aspire to start and grow their own businesses. Agustin's determination to achieve a stable income, avoid debt, and uphold the principle of "earning money, even if it's only a thousand rupiahs per day," instilled by her parents, serves as a powerful driving force.

Agustin's encounter with the SEED 4 Women Program was a breath of fresh air. Now equipped with comprehensive knowledge and enhanced skills, Agustin is poised to elevate her business to new heights. As a result, her business will thrive, providing a greater sense of security and stability for both her and her family.



# Limited Capital, Unlimited Passion: The Story of Siti and her Household Wholesale Business

Siti Nikmatul Aniyah (35)



Siti acquired knowledge and skills in financial management, profit and loss calculation, raw material assessment, financial reporting, saving, and segregating business and household finances.

Siti Nikmatul Aniyah (35 years old) has moved to several areas before finally settling in Pakis District, Malang Regency, in 2016. In 2020, amidst the Covid-19 pandemic, Siti ventured into the wholesale business, catering to the household needs of her customers. Initially, Siti opened an online grocery store that offered various household necessities at wholesale prices, considering there were only seven neighboring residents around her business. As her business expanded, she and her husband decided to use the living room as an additional location, expanding their business premises.

However, Siti's journey to sustain her business is far from easy. She once fell victim to customer fraud, resulting in a financial loss. Additionally, limited capital posed a significant obstacle for Siti in operating and growing her business. Siti had to pawn her motorized vehicle to secure additional capital when she first

started her business. Nevertheless, she managed to repay the loan before the maturity date.

Rather than dampening her enthusiasm, the limited capital fueled Siti's drive to succeed in her business. With an initial capital of 500 thousand rupiahs, she purchased bulk raw materials after observing other traders engaging in bulk buying for resale.

The SEED 4 Women program offers Siti valuable financial and business knowledge, especially considering the nature of her wholesale grocery business, which involves high volume and frequent turnover of goods. This demands carefulness in selecting products and setting competitive prices. Therefore, any knowledge and skills that can enhance Siti's business's thoroughness, effectiveness, and efficiency will significantly benefit.



Throughout the SEED 4 Women program, Siti acquired knowledge and skills in financial management, profit and loss calculation, raw material assessment, financial reporting, saving, and segregating business and household finances. Despite having participated in other training programs in the past, Siti found the material provided in this program to be superior, more relevant, and easier to implement.

Since she participated in the program organized by Mercy Corps Indonesia with the support of the Citi Foundation, Siti has made gradual improvements in her business. She has become more disciplined in recording financial transactions and diligently saves a minimum of ten thousand rupiahs daily.

Siti has also become more prudent in expense management and maintains a strict separation between business and household finances. She even found inspiration to become a Pegadaian (the Pawnshop) agent, which provides additional income and enables the residents around her to access affordable financial services. With these newfound disciplines and habits, Siti saves money to develop her business further.

Siti is one among many determined and passionate women entrepreneurs in Indonesia who strive for economic empowerment. Programs such as SEED 4 Women offer the necessary support through training and mentoring to help these women develop their businesses and enhance the quality of life for themselves and their families.





**PROGRAM SEED 4 WOMEN**  
**Cerita Perubahan Perempuan Pengusaha Kecil**  
*Women-led Small Businesses Stories of Change*

**2023**