Empowering Rural Women Entrepreneurship

Dumka, Jharkhand

Financial Inclusion & Skill Development

graphicpanic.com

An initiative by District Administration Dumka

“DIDI KI DUKAAN”

Empowering Rural Women Entrepreneurship

Presented By: Abhijeet Sinha,

Deputy Development Commissioner, Dumka

Problem Statement and Objectives

Objective 1: Reduce Multidimensional Poverty

Objective 2: Build Sustainable Livelihood Sources

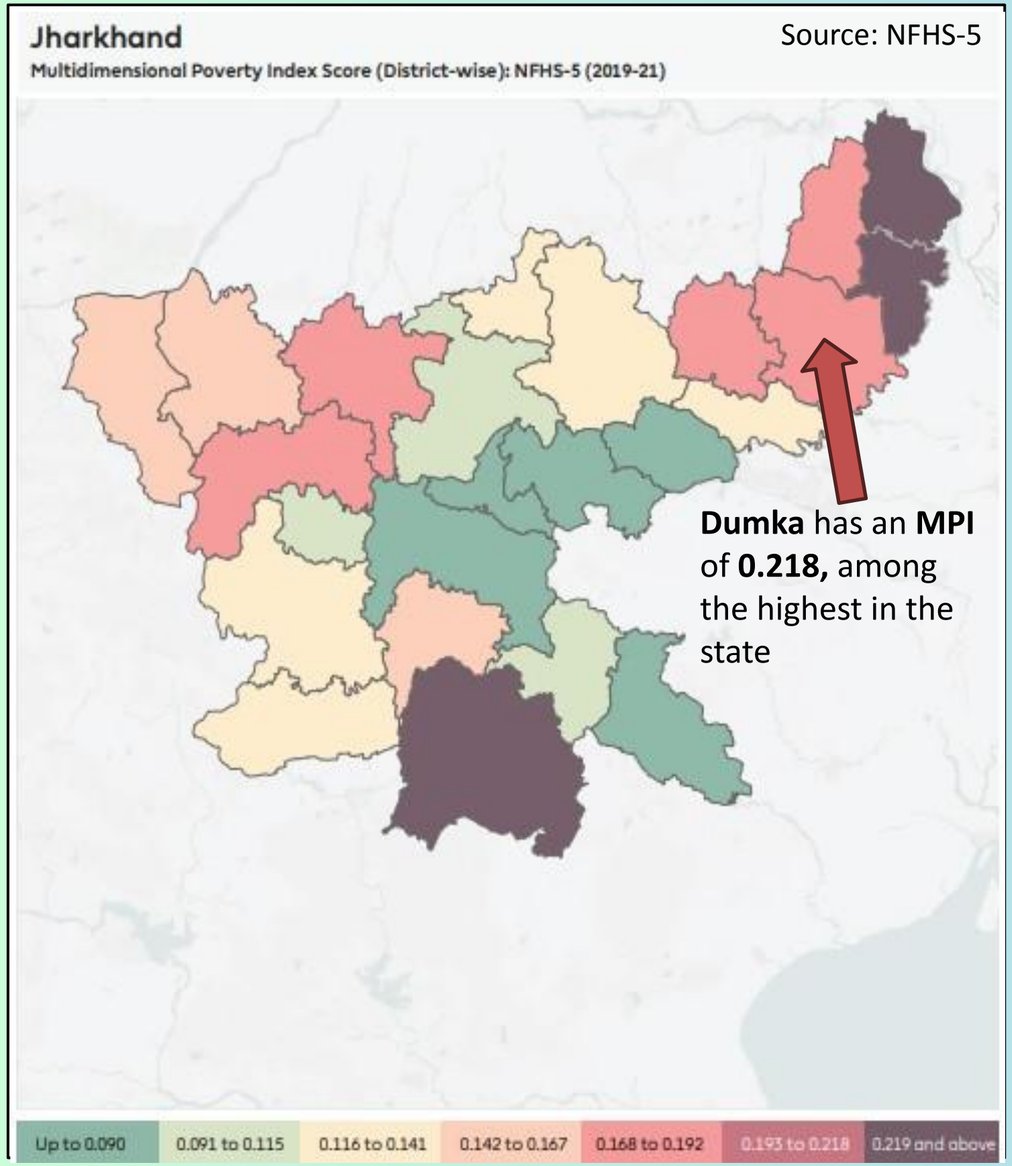
To enable rural women in Dumka to break out of poverty and build dignified, sustainable income source through an **SHG-based shop model** with an aim to create **Lakhpati Didis**.

Objective 3: Decrease Dependency on Weekly Traditional Haat

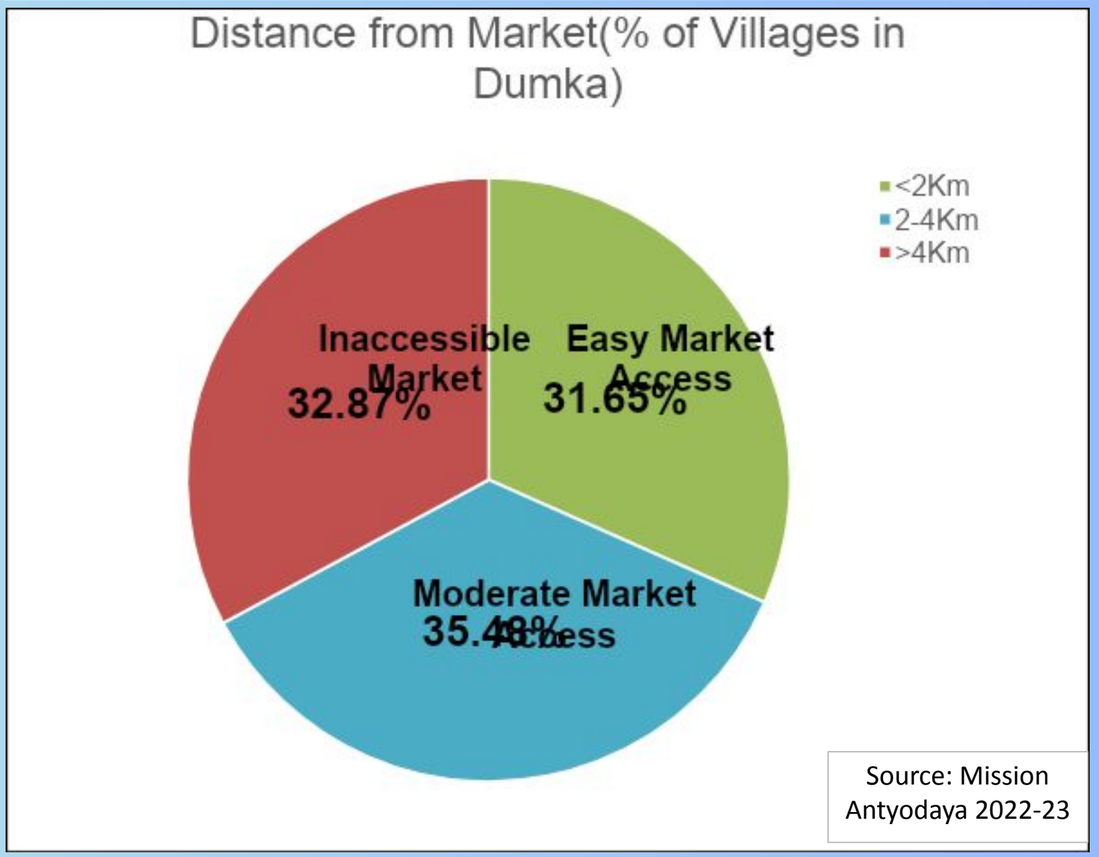
Objective 4: Incentivise women away from selling “Hadiya” / Country Liquor

Data Supporting The Problem Statement

1.) High Multi-Dimensional Poverty

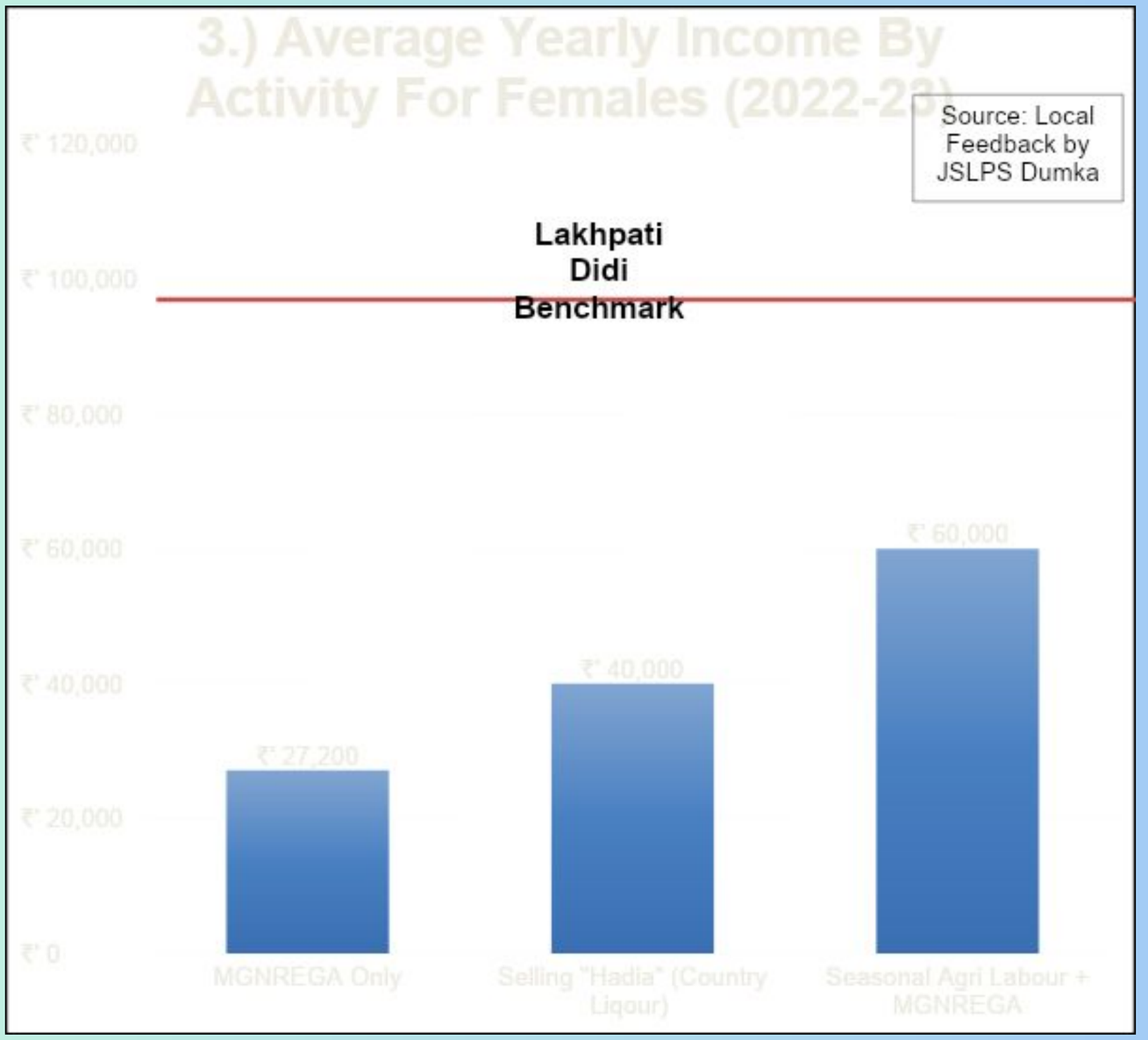


2.) Large Distance to Market



Around **1/3rd of the Population** have to **travel more than 4 Kms** to **Access Daily Essentials.** Hence, The Dependence on Weekly Haats.

Data Supporting The Problem Statement



Root Causes Identified Through Data Analysis

1. Inadequate focus on entrepreneurship as an economic activity

2. Collateral problem - inadequate financial support

3. Low Literacy Levels

Conclusion: "**Didi Ki Dukaan**", a **low-cost**, **SHG-based enterprise** that requires **minimal education**, addresses all key root causes.

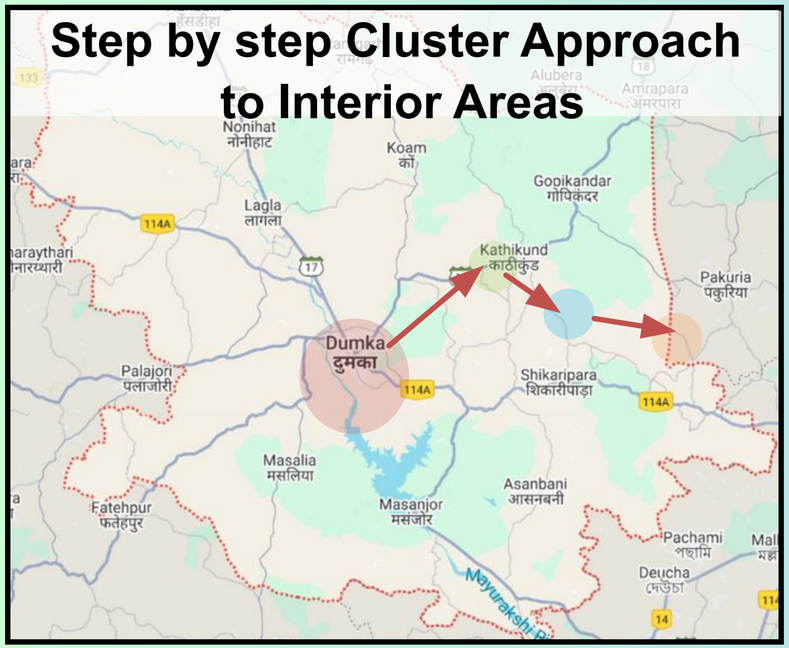
Final Thoughts

The Intervention Should address the following:

- Focus on building **SHG-based Enterprises**
- Should be easy to setup and operate even with **less education**
- Should have **low initial startup cost**

Meetings with stakeholders

Step by step Cluster Approach to Interior Areas



Plan

Create Lakhpati Didis Through Female Led Household Enterprises

Manual to Setup Didi Ki Dukaan

1. किराने की वस्तुएं (आवश्यक स्टॉक)

A. अनाज, दालें और मुख्य खाद्य सामग्री
- चावल (सामान्य और प्रीमियम)
- गेहूं का आटा (आटा)
- दालें (अरहर, मूंग, चना, मसूर, उड़द)
- चीनी और गुड़
- खाने के तेल (सरसों, सोयाबीन, सूरजमुखी)
- नमक

B. मसाले और सूखे मसाले
- हल्दी, मिर्च, धनिया, जीरा, गरम मसाला
- साबुत मसाले (तेज पत्ता, लौंग, इलायची, काली मिर्च)

C. डेयरी और पेय पदार्थ
- दूध, घी, मक्खन, पनीर
- चाय, कॉफी, स्वास्थ्य पेय (बोर्नविटा, हॉर्लिक्स)

D. पैकेज्ड और रेडी-टू-ईट फूड्स
- बिस्किट, नमकीन, चिप्स
- इंस्टेंट नूडल्स, पास्ता, सेंवई
- बेकरी उत्पाद (ब्रेड, बन, केक)

E. व्यक्तिगत और घरेलू देखभाल
- साबुन, शैंपू, टूथपेस्ट, बालों का तेल
- डिटर्जेंट, बर्तन धोने का साबुन, फर्श क्लीनर
- मच्छर भगाने वाले उत्पाद (कॉइल, लिक्विड वैपोराइज़र)

F. घरेलू आवश्यक वस्तुएं
- माचिस, मोमबत्ती, अगरबत्ती
- प्लास्टिक बैग, कैरी बैग

2. बुनियादी ढांचा और उपकरण
- दुकान का सेटअप: शेल्फ, स्टोरेज रैक, डिस्प्ले काउंटर
- वजन मापने की मशीन: डिजिटल या मैनुअल
- बिलिंग सिस्टम: नकद रजिस्टर
- कोल्ड स्टोरेज: डेयरी और पेय पदार्थों के लिए छोटा फ्रिज
- लाइटिंग और पंखे: उचित रोशनी की व्यवस्था

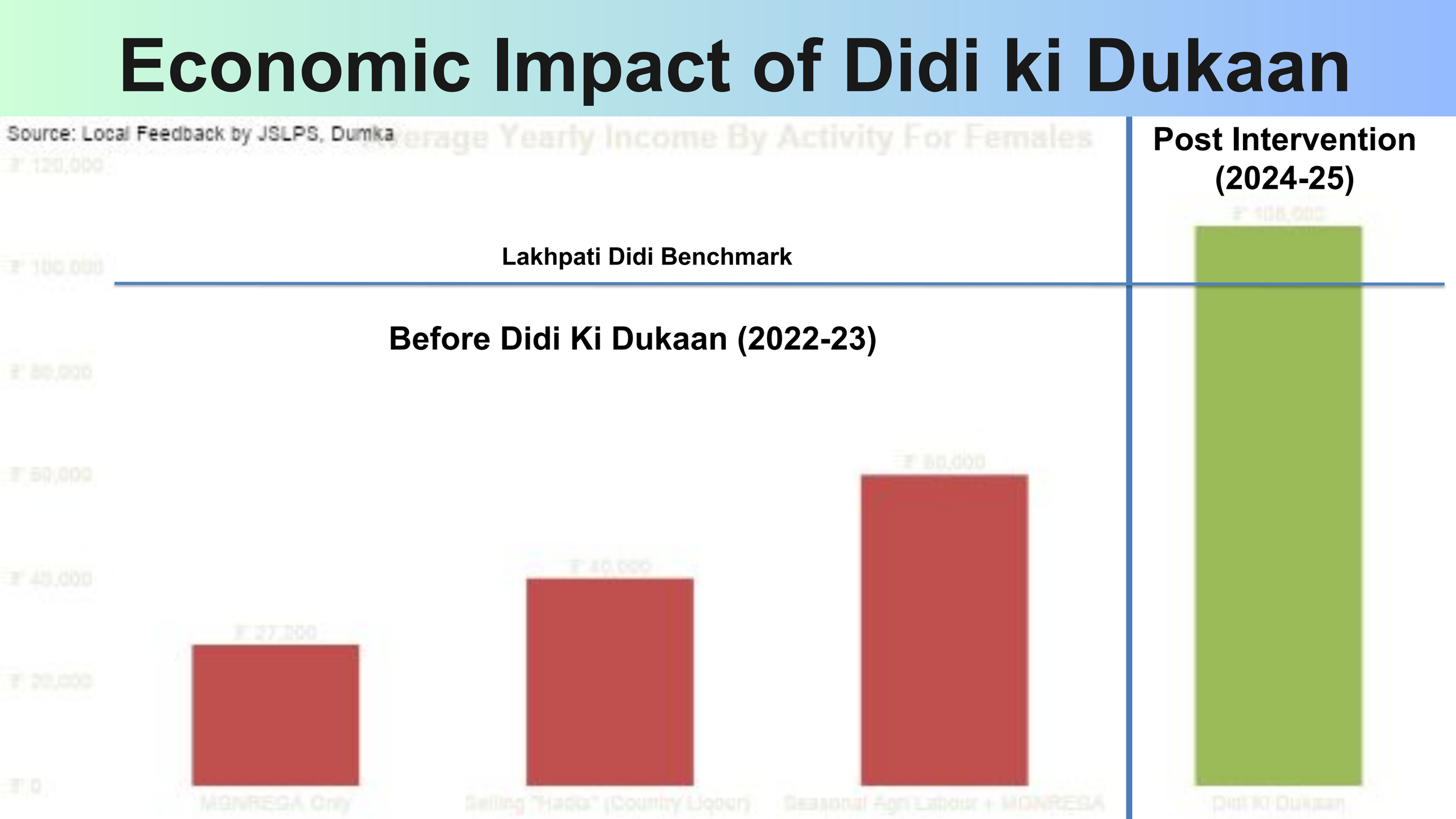
3. संचालन के लिए आवश्यक सामग्री
- पैकेजिंग सामग्री: कागज/प्लास्टिक बैग
- दुकान का साइन बोर्ड और ब्रांडिंग सामग्री

4. प्रारंभिक निवेश और स्टॉकिंग योजना
- **छोटी दुकान (₹30,000 - ₹50,000):** दालें, आटा, तेल और स्नैक्स पर ध्यान दें।
- **मध्यम दुकान (₹50,000 - ₹1,00,000):** अधिक विविधता जोड़ें, जिसमें घरेलू और डेयरी उत्पाद शामिल हों।
- **बड़ी दुकान (₹1,00,000+):** पूर्ण स्टॉक जिसमें पैकेज्ड फूड्स, फ्रोजन उत्पाद और ब्रांडेड आइटम हों।

Didi ki Dukaan : Rolling Out the Initiative

Selection of the beneficiaries	Source of Fund	Sustainable Supply Chain	Capacity Building	Aim
Using **Gram Sabhas** and community meetings	Credit support of **₹30K to ₹1 Lac** through CLFs' - CIF and RF	Linkage with the **wholesalers** with the JSLPS team	**RSETI Training** on accounts, stock management etc.	Aim of atleast **1 shop a village**

Economic Impact of Didi ki Dukaan

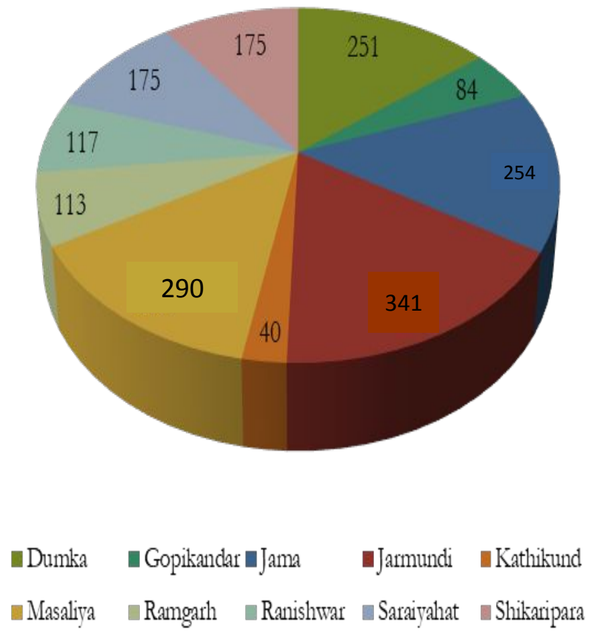


Socio Political Impact of the Initiative

512 Villages with shops opened for the first time

No. of household reached around **90,575* in 1840 Villages**

Total Villages Covered (Block-wise)

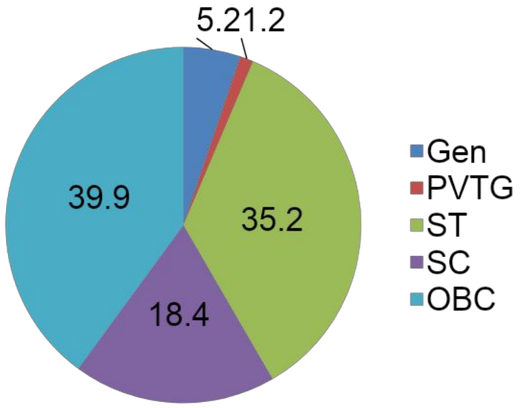


Improved NITI Aayog ADP Indicators

Indicator	April 2024	Jan 2025
Sex Ratio at Birth	988	990
Percentage of Underweight Children	5.77	4.38
Percentage of SAM Children	2.09	1.45
Percentage of MAM Children	2.92	2.55

Inclusivity – 52.7% from SC, ST, PVTGs

Beneficiaries By Social Group



*Assuming a shop caters 25 households

Sustainability and Scalability of “Didi Ki Dukaan”

“Jan Bhagidari”

Demand for “Didi Ki Dukaan”: Fuelled by **Demand for everyday items**

Supply of “Didi Ki Dukaan”: **Low Skill Required** to start

Didis are expanding the store **beyond the initial scope**

No Extra Funds from the Government

Way Forward

- Road-side eating stalls as **“Didi ka Dhaba”**
- **App** for **digital book and stock keeping**
- Connecting Didi ki Dukaan With **Local Manufacturers**
- Expansion of the shop to **every village**/each Tola

...रसेटी में सखी मंडल की महिलाओं को दिया गया शॉप कीपर का प्रशिक्षण

...दीदी की दुकान से मिली आर्थिक स्वावलंबन की राह

Thank You

[Didi Ki Dukaan Video]