

# **PEMBERDAYAAN TERHADAP WANITA PEDAGANG KECIL DI PASAR TRADISIONAL BANDUNG**



Penyunting :  
**Zarida**

**PUSLITBANG EKONOMI DAN PEMBANGUNAN  
LEMBAGA ILMU PENGETAHUAN INDONESIA  
JAKARTA, 2000**

# PEMBERDAYAAN TERHADAP WANITA PEDAGANG KECIL DI PASAR TRADISIONAL BANDUNG



LIPI

PUSLITBANG EKONOMI DAN PEMBANGUNAN  
LEMBAGA ILMU PENGETAHUAN INDONESIA  
Jakarta, 2000

*Perpustakaan Nasional: Katalog Dalam Terbitan (KTD)*

Pemberdayaan Terhadap Wanita Pedagang Kecil di Pasar Tradisional Bandung/Penyunting,  
Zarida.—Cet.1.

Zarida, Endang Tjiptoresmi, Gusnelly

Jakarta: Puslitbang Ekonomi dan Pembangunan – LIPI (PEP-LIPI), 2000

xi, 79 hlm, 21 cm.

ISBN : 979-9165-06-7

© Hak pengarang dilindungi Undang-Undang

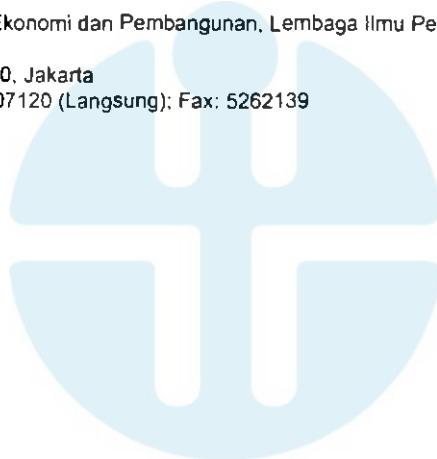
Cetakan Pertama 2000

Dicetak oleh: CV. Raga Meulaba

Penerbit: Puslitbang Ekonomi dan Pembangunan, Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia  
(PEP-LIPI)

Jalan Gatot Subroto 10, Jakarta

Telepon: 5251542, 5207120 (Langsung); Fax: 5262139



LIPI

## **KATA PENGANTAR**

Penelitian **PEMBERDAYAAN TERHADAP WANITA PEDAGANG KECIL DI PASAR TRADISIONAL BANDUNG**, merupakan salah satu dari sepuluh penelitian dan atau kegiatan pemberdayaan ekonomi rakyat yang dilakukan oleh Pusat Penelitian dan Pengembangan Ekonomi dan Pembangunan (PEP-LIPI). Kegiatan ini tergabung dalam Proyek Litbang Potensi Sumber Daya Alam dan Sosial Ekonomi Dan Teknologi Untuk Pengembangan Wilayah-LIPI Tahun Anggaran 1999/2000.

Sebelum menjadi laporan akhir, kegiatan penelitian dan atau pemberdayaan ini telah diuji melalui berbagai tahapan proses penelitian yang panjang dan sangat ketat dalam bentuk diskusi, seminar dan penilaian akhir oleh Tim "Quality Assurance" PEP-LIPI. Dengan demikian, laporan hasil penelitian dan atau kegiatan pemberdayaan ini, secara akademik dapat dipertanggung jawabkan.

Semua kegiatan yang berkaitan dengan penyusunan laporan penelitian dan atau pemberdayaan ini tidak dapat berjalan sebagaimana mestinya tanpa adanya dukungan dari berbagai pihak, baik instansi pemerintah maupun swasta. Berkenaan dengan itu kami mengucapkan terima kasih. Kami juga sangat menghargai kerja keras para peneliti dan staf administrasi PEP-LIPI, sehingga berhasil menyajikan laporan penelitian ilmiah yang baik. Harapan kami semoga laporan ini mampu memberikan sumbangsih terhadap perkembangan ilmu pengetahuan dan dapat dimanfaatkan secara maksimal untuk pengambilan keputusan atau kepentingan praktis lainnya.

Kami menyadari bahwa laporan ini tidak luput dari berbagai kekurangan. Oleh karena itu, kami mengharapkan adanya masukan berupa kritik dan saran-saran konstruktif guna menyempurnaan laporan-laporan penelitian PEP-LIPI pada masa yang akan datang.

Jakarta, Maret 2000  
Kepala Puslitbang Ekonomi dan  
Pembangunan – LIPI

Dr. Carunia Mulya Firdausy, MA. APU.  
NIP: 320003805



LIPI

# DAFTAR ISI

Halaman

KATA PENGANTAR .....	iii
DAFTAR ISI .....	v
DAFTAR TABEL .....	vii
ABSTRAK .....	xi

## Bagian 1 KEBIJAKAN TERHADAP PENGEMBANGAN USAHA KECIL

Oleh : Zarida

1.1. Pendahuluan .....	1
1.2. Kebijakan Pengembangan Usaha Kecil .....	2
1.3. Pendekatan Pemberdayaan .....	6
1.4. Kesimpulan Dan Saran .....	9
Daftar Pustaka .....	10

## Bagian 2 KEGIATAN PEMBERDAYAAN USAHA PEDAGANG

KECIL : Kasus Pasar Sederhana Di Bandung

Oleh Zarida, Endang Tjiptoresmi, Gusnelly.

2.1. Pendahuluan .....	11
2.2. Kerangka Konseptual Pemberdayaan .....	14
2.3. Pelaksanaan Pemberdayaan .....	16
2.4. Rencana dan Realisasi .....	24
2.5. Pengelolaan Pasca Proyek dan Prospek Pengembangannya .....	26
2.6. Kesimpulan .....	27
Daftar Pustaka .....	29

## Bagian 3 KARAKTERISTIK DAN MOBILITAS USAHA WANITA

PEDAGANG KECIL DIPASAR SEDERHANA

Oleh : Endang Tjiptoresmi

3.1. Pendahuluan .....	31
3.2. Identitas Responden .....	32
3.3. Latar Belakang Ekonomi dan Mobilitas Usaha..	39
3.4. Kesimpulan .....	42
Daftar Pustaka .....	44

**Bagian 4. SUMBER DAYA WANITA PEDAGANG KECIL :**  
**Motivasi, Kendala Ddan Upaya Dalam Menjalankan**  
**Usaha**  
*Oleh : Gusnelly dan Zarida*

4.1. Pendahuluan .....	45
4.2. Kondisi SDM .....	46
4.3. Motivasi Usaha .....	48
4.4. Harapan-Harapan WPK .....	49
4.5. Kendala Dan Upaya Pengembangan Usaha ..	51
4.6. Kesimpulan.....	55
Daftar Pustaka .....	57

**Bagian 5 PENGELOLAAN DAN PENGEMBANGAN USAHA**  
**WANITA PEDAGANG KECIL**

*Oleh : Endang Tjitoresmi*

5.1. Pendahuluan .....	59
5.2. Upaya Pedagang Kecil Mempertahankan	
Usaha .....	60
5.3. Upaya Menarik Pembeli Dan Pengelolaan	
Keuangan .....	65
5.4. Kesimpulan .....	69
Daftar Pustaka.....	70

**Bagian 6 KEMITRA SEJAJARAN DAN POLA PENGAMBILAN**  
**KEPUTUSAN WPK DALAM PENGELOLAAN USAHA**

*Oleh : Zarida*

6.1. Latar Belakang .....	71
6.2. Mitra Sejajar Dalam Keluarga .....	73
6.3. Pola Pengambilan Keputusan Oleh WPK .....	75
6.4. Kesimpulan .....	77
Daftar Pustaka.....	79

# DAFTAR TABEL

		Halaman
Tabel 2.1	: Pengembalian Pinjaman WPK Tahap I dan Biaya Operasional Yang Dikeluarkan Di Pasar Sederhana Tahun 1999.....	25
Tabel 2.2	: Pengembalian Pinjaman WPK Tahap II Biaya Operasional di Pasar Sederhana Tahun 2000....	26
Tabel 3.1	: Jumlah Penduduk Usia 10 Tahun Menurut Kegiatan Utamanya di Kodya Dati II Bandung.....	33
Tabel 3.2	: Penduduk Usia 10 Tahun Keatas Yang Bekerja Menurut Lapangan Usaha di Kodya Dati II Bandung.....	33
Tabel 3.3	: Penduduk Usia 10 Tahun Keatas Yang Bekerja Menurut Jenis Pekerjaan di Kodya Dati II Bandung.....	34
Tabel 3.4	: Penduduk Usia 10 Tahun Keatas Yang Bekerja Menurut Status Pekerjaan Utama di Kodya Dati II Bandung.....	35
Tabel 3.5	: Karakteristik Wanita Pedagang Kecil Menurut Jenis Dagangan dan Status Migrasi.....	35
Tabel 3.6	: Karakteristik Wanita Pedagang Kecil Migran Menurut Jenis Dagangan, Lama Tinggal di Bandung, Usia saat Meninggalkan Daerah Asal dan Kegiatan di Daerah Asal.....	37
Tabel 3.7	: Karakteristik Wanita Pedagang Kecil di Pasar Sederhana Menurut Pendidikan, Umur, Status Perkawinan, Jumlah Anggota Keluarga dan Daerah Asal.....	38

Tabel 3.8	: Karakteristik Wanita Pedagang Kecil Menurut Pekerjaan Suami, Kegiatan Sebelum Berdagang dan Frekuensi Pindah Tempat Tinggal.....	40
Tabel 3.9	: Wanita Pedagang Kecil Menurut Lamanya Berdagang Jenis Sekarang, Frekwensi Pindah Jenis Dagangan dan Keinginan, Pindah Usaha...	41
Tabel 4.1	: Kondisi SDM WPK Menurut Tingkat Pendidikan dan Usia.....	47
Tabel 4.2	: Motivasi Usaha WPK Menurut Tingkat Pendidikan dan Usia .....	48
Tabel 4.3	: Harapan-Harapan WPK Dalam Menjalankan Usaha Menurut Tingkat Pendidikan dan Usia.....	50
Tabel 4.4	: Kendala Pengembangan Usaha WPK Menurut Tingkat Pendidikan dan Usia.....	51
Tabel 4.5	: Upaya WPK Dalam Melakukan Pencatatan Keuangan Menurut Tingkat Pendidikan dan Usia. ....	52
Tabel 4.6	: Kendala Yang Dihadapi WPK dan Usia Dalam Pencatatan Keuangan Menurut Tingkat Pendidikan. dan Usia Responden.....	53
Tabel 4.7	: Upaya WPK Dalam Pengembangan Usaha Menurut Tingkat Pendidikan dan Usia.....	54
Tabel 5.1	: Modal Usaha Wanita Pedagang Kecil Menurut Besarnya Modal Lancar Saat Awal Berdagang dan Saat Sekarang.....	60
Tabel 5.2	: Pengelolaan Usaha Wanita Pedagang Kecil Menurut Upaya Sebelum Berdagang, Dasar Pemilihan Lokasi, Cara Mendapatkan dan Membayar Barang dan Alasan Pemilihan Serta Faktor Yang Diperhatikan Dalam Berdagang.....	63

Tabel 5.3	:	Pengembangan Usaha Wanita Pedagang Kecil Menurut Cara Penyajian, Menarik Pembeli dan Pemanfaatan Barang Yang Tidak Laku Serta Pengelolaan Dana Pinjaman.....	66
Tabel 6.1	:	Tanggung Jawab WPK dan Suami Terhadap Pengeluaran untuk Rumah Tangga (%) .....	74
Tabel 6.2	:	Pola Pengambilan Keputusan Oleh WPK Dalam Memilih Lokasi Dagang (%). ....	76
Tabel 6.3	:	Pola Pengambilan Keputusan Dalam Menentukan Jenis Dagangan (%). ....	77





LIPI

# ABSTRAK

Usaha kecil diperdagangan kini makin diminati dan menjadi perhatian pemerintah (untuk dikembangkan), melalui berbagai program bantuan. Hasil penelitian yang mengungkapkan mengenai Usaha Wanita Pedagang Kecil di Pasar tradisional, Bandung diawali oleh kegiatan pemberdayaan terhadap mereka.

Berbagai hal yang berkaitan dengan Usaha Wanita Pedagang Kecil (UWPK) akan dikemas dalam buku ini, yaitu mulai dari; Kebijakan (bagi usaha kecil) apa saja yang telah dikeluarkan oleh pemerintah (bagian 1); Bagaimana kegiatan pemberdayaan terhadap WPK dilakukan (bagian 2); Bagaimana karakteristik dan mobilitas WPK (bagian 3); Kondisi SDM-WPK (bagian 4); dan Pengelolaan & Pengembangan usaha WPK (bagian 5); serta akhirnya Kemitraan Sejajaran dan Pola pengambilan keputusan WPK Dalam Pengelolaan Usaha, (bagian 6).

Terungkap, bahwa kebijakan pemerintah terhadap usaha kecil (selama 4 periode) selalu berganti dan tidak terkoordinasi, sehingga belum terfokus pada suatu permasalahan yang khusus. Selain itu, melalui pemberdayaan yang dilakukan, diketahui bahwa sebagian besar WPK belum mampu untuk mengoptimalkan manfaat yang mereka peroleh melalui pelatihan dan pinjaman modal, karena kondisi SDM mereka yang tidak memungkinkan (sebagian besar SD dan kurang produktif). Hal tersebut misalnya dapat terlihat dari cara-cara WPK dalam menyajikan dagangannya maupun pengelolaan dana pinjaman. Tambahan lagi, dalam mengambil keputusan -- terutama untuk hal-hal yang berkaitan dengan usaha dagang yang mereka kelola -- terlihat bahwa mereka melakukannya bersama dengan suami; (proporsinya hampir sama dengan mereka yang mengambil keputusannya sendiri) dan sebagian lainnya bersama anggota keluarga atau orangtua.





**Bagian 1**

**KEBIJAKAN TERHADAP PENGEMBANGAN  
USAHA KECIL**

*Oleh: Zarida*

**LIPI**



## Bagian 1

# KEBIJAKAN TERHADAP PENGEMBANGAN USAHA KECIL

Oleh :

Zarida

### 1.1. Pendahuluan

Dalam menelaah suatu kebijakan, setidaknya kita akan membedakannya ke dalam dua hal yaitu, kebijakan yang langsung dan kebijakan yang tidak langsung. Biasanya, kebijakan langsung lebih bersifat jangka pendek sedangkan yang tidak langsung lebih menuju pada suatu sasaran yang lebih berjangka panjang.

Iklim kebijakan nasional saat ini berada dalam kondisi transisi, dan pada saat yang sama pula, negara sedang mengalami krisis ekonomi yang parah. Sementara itu, pola kekuasaan, sistem perundang-undangan, sistem nilai dan konfigurasi kelembagaan serta interaksi negara dengan masyarakat sedang mengalami perubahan dengan cepat. Sejalan dengan itu pula, arah kebijakan yang tadinya mempunyai pola intervensi langsung, telah beralih kepada manajemen pembangunan strategis untuk kemudian berubah lagi menjadi pola kebijakan yang lebih bermafaskan kerakyatan. Pola kebijakan yang terakhir ini ditandai dengan peningkatan jumlah usaha kecil secara drastis dimana kegiatannya di perkotaan mencapai kurang lebih 40 persen (Sadoko, dkk., 1995).

Oleh karena itu, pengembangan usaha kecil dewasa ini dirasakan semakin penting. Hal ini mengingat terbatasnya penyerapan tenaga kerja oleh sektor jasa dan industri besar yang juga masih terbatas. Dewasa ini (menurut BPS 1998) kira-kira setengah dari seluruh angkatan kerja yang ada, terlibat dalam kegiatan usaha kecil, termasuk dalam hal ini pekerja mandiri (*self employment*). Diperkirakan, peranan sektor ini juga tinggi dalam penyerapan tenaga kerja di pedesaan. Hasil beberapa penelitian menunjukkan bahwa makin berkurangnya peran sektor pertanian, secara bertahap digantikan oleh sektor industri. Tergantikannya peran sektor pertanian ini di tandai oleh terjadinya arus migrasi secara besar-besaran dari sektor pertanian (pedesaan) ke sektor non pertanian (perkotaan). Namun dengan demikian, rendahnya daya tampung di sektor industri (yang cenderung padat modal), mendorong sebagian besar dari migran untuk

mengandalkan usaha kecil sebagai sumber penghasilan mereka. Hal ini juga terlihat pada bagian 3, dimana mayoritas (62%) dari WPK masih berstatus migran. Selain itu, jasa dari sektor usaha kecil juga dapat memberikan tingkat pendapatan yang lebih baik daripada sektor modern (hasil penelitian CPIS 1992).

Selanjutnya, makin bertumbuh pesatnya usaha kecil pada dua tahun belakangan ini (diperkirakan jumlahnya akan terus meningkat, terutama jika situasi sosial - ekonomi nasional belum pulih kembali), telah mendorong pemerintah untuk lebih memperhatikan sektor ini. Besarnya minat untuk berkecimpung dalam usaha kecil ini tentunya menunjukkan pula bahwa sektor ini ternyata menjanjikan, selain mudah untuk dilakukan dan dapat menopang kehidupan keluarga. Selain itu, seringkali sektor ini merupakan upaya untuk bertahan hidup (karena tidak adanya pilihan lain), seperti yang terungkap pada bagian 4, dimana yang menjadi alasan berdagang sebagian besar dari WPK (73%) adalah mendapatkan uang tunai dengan cepat untuk biaya hidup.

Namun demikian, jika kita mampu menelaah lebih jauh lagi, kondisi kerja mereka dan kesejahteraan dalam sektor ini sebenarnya rapuh (kalau tidak mau dikatakan menyedihkan) dan tak terlindungi. Pada umumnya usaha Kecil ini banyak dilakukan oleh wanita baik dalam kegiatan produksi maupun jasa. Pada skala industri rumah tangga (misalnya industri pembuatan kue-kue pasar) yang dirintis oleh pengusaha wanita, status administrasinya akan berubah menjadi milik suami, saat industri tersebut berkembang menjadi besar (Velzen, 1995). Hal ini diperparah oleh keterbatasan kemampuan mereka dalam hal modal dan pengelolaan usaha, karena umumnya selain mereka berpendidikan rendah mereka juga kekurangan modal, dimana hal ini juga diungkap pada bagian ke 4. Tiadanya alternatif bagi mereka, betapun sektor ini agaknya tetap memiliki daya tarik dan arti penting bagi jutaan orang yang terlibat didalamnya.

## 1.2. Kebijakan Pengembangan Usaha Kecil

Mengingat besarnya peran usaha kecil (terutama dalam menyerap tenaga kerja), maka upaya untuk mengembangkan usaha kecil ini sangat diperlukan. Sebenarnya, kebijakan pengembangan terhadap usaha kecil bukanlah sesuatu yang baru, karena sejak zaman kolonial sampai zaman kemerdekaan perhatian khusus terhadap sektor ini dapat terlihat melalui kebijakan-kebijakan pengembangan kelembagaan hingga keprogram-program yang spesifik (Sadoko dkk, 1955).

Adapun secara periodesasi ( mulai zaman kemerdekaaan sampai saat ini), progam-program terhadap usaha kecil dapat dikategorikan menjadi 4 periode yaitu,

### 1. 1950 – 1957

- Program Benteng
- Pembentukan Induk Perusahaan
- Pemberian fasilitas kredit dan pelatihan bagi pengusaha kecil
- Perlindungan Usaha kecil batik

Program benteng dan pembentukan induk perusahaan diciptakan berdasarkan strategi pembangunan seimbang (*balanced development*), yang awalnya bertujuan untuk melibatkan pengusaha nasional (pengusaha kecil di pedesaan) dalam kegiatan impor melalui penyaluran dana Bank Nasional Indonesia (Schmit, 1991). Sayangnya, pada perkembangan berikutnya strategi ini mengenyampingkan aspirasi golongan pedagang Islam, dan juga mengabaikan terjadinya dominasi golongan pedagang China (Robinson, 1986 dan Schmit, 1991), serta koperasi model Hatta.

Kebijakan Nasional pada periode ini sangat dipengaruhi oleh perkembangan politik negara yang pada saat itu telah mengalami 5 kali pergantian kabinet. Dengan demikian kontinuitas yang diharapkan dari kebijakan tersebut tidak dapat dilakukan. Di sisi lain teori-teori yang muncul pada periode tersebut telah mendorong terciptanya kebijakan-kebijakan untuk investasi pada sektor industri dan pertanian.

### 2. 1957 – 1967

- Pembentukan Pusat Pengadaan dan Distribusi Padi
- Pembatasan aktivitas ekonomi golongan China
- Pembentukan Koperasi Serba Usaha
- Pembentukan Koperasi simpan pinjam dan gotong royong dan Bank Pembangunan Daerah.

Kebijakan pada periode ini lebih bersifat populis dan korporatif, yang tercermin dari kebijakan ekonomi dan politik terpimpin. Sementara itu kebijakan-kebijakan yang muncul dipengaruhi oleh teori pembangunan yang integratif, dimana pendekatan yang dilakukan bagi pengembangan masyarakat pada saat itu menggunakan konsep gotong royong atau tolong menolong (teori yang muncul pada saat itu adalah teori ketergantungan dan teori substitusi impor).

### 3. 1968 - 1983

- Pembentukan Lingkungan Industri Kecil (LIK) dan Balai Informasi dan Pengembangan Industri Kecil (BIPIK).
- Program Kredit Industri Kecil (KIK) dan Kredit Modal Kerja Permanen (KMKP).
- Program Bimbingan Masal (BIMAS) dan Pembentukan Koperasi Unit Desa (KUD)
- Program Kredit Kelayakan, Kredit Candak Kulak, dan Kredit Mini Midi
- Pembentukan Badan Kredit Kecamatan (BKK)
- Pembentukan Pra Koperasi yaitu Kelompok Usaha Bersama (KUB)
- Pembentukan Koperasi Industri Kerajinan Rakyat (Kopinkra)
- Pembentukan Himpunan Kerukunan Tani Indonesia (HAKTI), Himpunan Pengusaha Muda Indonesia (HIPMI), Himpunan Nelayan Seluruh Indonesia (HNSI), Lembaga Ketahanan Masyarakat Desa (LKMD).
- Program Bapak - Anak Angkat
- Pembentukan berbagai asosiasi Industri

Era ini ditandai dengan kebangkitan neo liberalisme, dengan teori yang berkembang pada saat itu adalah teori pasar. Pada periode ini mulai nampak adanya kesinambungan pada kebijakan makro. Terlihat, bahwa titik berat pembangunan bertumpu pada pertumbuhan ekonomi dengan pengawasan yang ketat terhadap tingkat inflasi. Selain itu, pelaksanaan strategi ini dikontrol oleh pemerintah dengan bantuan dana luar negeri. Namun demikian, kebijakan deregulasi yang juga dikeluarkan pada periode ini nyata-nyata telah menciptakan kesenjangan sosial dan ekonomi, karena kemampuan pemerintah untuk mempertahankan program subsidi bagi sektor pertanian dan pengusaha kecil mulai melemah.

#### 4. 1983-1992

- Program Kredit Umum Pedesaan (KUPEDES)
- Penyempurnaan Program BKK dalam rangka orientasi pasar
- Program Bapak angkat dan alokasi keuntungan BUMN
- Program Kredit Usaha Tani (KUT)
- Program Kredit Usaha mandiri (KUM)
- Program Penyembuhan hubungan bank dengan KSM (Kelompok Swadaya Masyarakat)
- Promosi Pariwisata
- Introduksi berbagai program tabungan

Teori yang mendominasi pada era ini adalah keterkaitan antara sektor umum dengan sektor swasta, disamping pembangunan kelembagaan dan sumber daya manusia. Dekade ini ditandai juga oleh situasi kesenjangan yang (pada masa sebelumnya sudah mulai nampak) makin menjadi. Sehingga pemerintah mulai memperbaiki kebijakannya dengan mendorong sektor riil dan menciptakan ekonomi yang berbasis luas.

Jika kita perhatikan sungguh-sungguh berbagai program pada empat periode tersebut di atas, maka dapat dikatakan bahwa hampir seluruh program-program tersebut baru pada taraf pembentukan kelembagaan dan program pemberian kredit. Artinya program untuk pengembangan usaha kecil kurang menjadi prioritas makro ekonomi dan cenderung tidak dipergunakan untuk reformasi ekonomi yang nyata. Tambahan pula kebijakan tersebut (dari satu periode ke periode yang lain) tidak terlihat kontinuitasnya baik dari segi program maupun kelembagaan yang dibentuk .

Selanjutnya, dalam konteks kebijakan, perkembangan program dan kelembagaan yang dikeluarkan oleh pemerintah (guna pengembangan usaha kecil) pada 4 periode tersebut kurang mendalami dan tidak berfokus pada permasalahan usaha kecil. Hal ini terlihat pada masih terfragmentasinya pelatihan dan penyuluhan dalam program-program yang terpisah-pisah, tanpa strategi dalam suatu koordinasi. Tambahan lagi, tanpa upaya untuk mengevaluasi hasil-hasil pelatihan yang sudah ada selama ini, maka umpan balik dari usaha kecil (untuk kepentingan usaha kecil sendiri) hampir tidak ada. Sehingga, program-program yang dilakukan oleh pemerintah kurang terlihat ke berhasilannya.

Selanjutnya, dalam kacamata pemerintah ketidak berhasilan usaha kecil dianggap sebagai ketidak mampuan mereka dalam memberikan kontribusinya pada perkembangan perekonomian nasional. Upaya pemerintah dalam pengembangan usaha kecil tersebut setidaknya dihadapkan oleh berbagai hal yang merupakan ciri dari usaha kecil sehingga kurang mendukung bagi terciptanya kontribusi yang harus diberikan usaha kecil kepada pemerintah. Keterbatasan kemampuan internal usaha kecil itu sendiri sebenarnya juga merupakan faktor penghambat bagi pengembangan usaha kecil. Keterbatasan tersebut misalnya terlihat dalam hal strategi dan motivasi. Berdasarkan strategi dan motivasi, pengusaha kecil dapat diklasifikasikan menjadi usaha-usaha untuk bertahan hidup, (*survival strategy*) dimana sebagian besar dari mereka biasanya migran, yang melakukan upaya-upaya adaptasi terhadap pasar atau akumulasi keuntungan (lihat juga bagian 3 dan 5) yang digunakan sebagai sumber penghasilan

tambahan,dengan melalui spesialisasi usaha atau diversifikasi usaha (Downing, 1992). Adanya keterkaitan kekerabatan yang tinggi, berakibat pada tidak terakumulasinya modal karena tersebar diantara sanak saudara (yang merupakan ciri khas dari usaha kecil). Selain itu, adanya rasa kebersamaan menyebabkan persaingan menjadi terbatas. Berbagai keterbatasan WPK juga terlihat pada ketidak disiplinan mereka dalam hal pencatatan (manajemen) keuangan, sehingga mereka tidak membedakan antara konsumsi rumah tangga dengan biaya produksi. Selanjutnya, hal yang sangat mendasar dirasakan oleh mereka adalah keterbatasan dalam hal modal (sehingga mempunyai skala usaha yang kecil) dan penggunaan tenaga kerja maupun orientasi pasarnya. Dengan adanya kelemahan-kelemahan tersebut, mereka yang biasanya memiliki kemampuan yang rendah, terbatas pula dalam mengadopsi teknologi pengelolaan usaha meskipun hanya dengan menggunakan administrasi yang sangat sederhana. Sementara itu struktur permodalan mereka juga sangat tergantung pada fixed asset. Hal ini berarti, mereka kekurangan sumber modal kerja, sehingga sangat bergantung pada modal sendiri/lingkungan pribadi.

Selanjutnya, usaha kecil juga mempunyai sifat yang khas dan heterogen (Liedholm, 1988). Ciri khas tersebut antara lain, banyak berlokasi di pedesaan dan kota-kota kecil atau daerah pinggiran kota besar; status usaha milik pribadi; sumber tenaga kerja yang direkrut melalui pola pemagangan sehingga pola bekerja seringkali part time dan lain-lain.

Walaupun demikian, dukungan terhadap pengembangan usaha kecil masih diperlukan, karena usaha ini tetap berfungsi sebagai alternatif untuk mempertahankan hidup, sebelum ada kesempatan kerja lain yang lebih baik. Untuk itu, upaya-upaya peningkatan terhadap usaha kecil sampai saat ini masih dilakukan misalnya melalui pemberdayaan. Pola ini biasanya banyak dilakukan oleh Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM), dengan maksud untuk membantu pengembangan usaha kecil melalui interaksi intensif dan mekanisme langsung di lapangan . Selanjutnya, pola ini dianggap sebagai pola pelayanan alternatif ( Sadoko,dkk, 1995).

### **1.3. Pendekatan Pemberdayaan**

Pendekatan pemberdayaan baik secara individu maupun kelompok masyarakat, sangat diperlukan untuk mengatasi masalah persaingan yang akan semakin ketat dalam era Globalisasi. Hal ini juga merupakan salah satu prasyarat bagi suatu pembangunan sosial

(Prijono dan Pranarka, 1996) yang dalam bahasa Inggrisnya disebut *empower*.

Menurut *Meriam Webster* dan *Oxford English Dictionary*, kata *empower* mempunyai dua arti, yaitu pertama, *to give power or authority to* dan kedua, *to give ability to or enable*. Pengertian pertama diartikan sebagai memberi kekuasaan, mengalihkan kekuasaan atau mendelegasikan otoritas ke pihak lain. Sedangkan hal yang kedua diartikan sebagai upaya untuk memberikan kemampuan atau keberdayaan. Konteks pembicaraan kali ini adalah pada pengertian yang kedua. Pembahasan terhadap konsep ini sebenarnya tidak terlepas dari kajian kebijakan, sedangkan mengenai proses pemberdayaan menyangkut apa yang harus dilakukan dan implementasinya terhadap masyarakat (berikut penerapannya, yaitu bagaimana melakukannya) serta apa yang telah dilakukan (lihat bagian 2). Peran NGos (LSM) dalam proses pemberdayaan di Indonesia dilakukan melalui tiga pendekatan, pendekatan kemanusiaan, pengembangan masyarakat dan pemberdayaan rakyat (Prijono, 1993).

Konsep dan gerakan pemberdayaan memusatkan perhatian pada kenyataan bahwa manusia ataupun sekelompok manusia dapat mengalami kendala dan hambatan dalam proses dan gerak aktualisasi eksistensinya (Pranarka, 1993). Dengan demikian, pemberdayaan dalam hal ini adalah berusaha untuk menciptakan kondisi yang memberikan kemungkinan bagi setiap manusia untuk dapat menunaikan tugas aktualisasi eksistensinya seluas-luasnya dan setinggi-tingginya. Jika dilihat lebih jauh lagi, pemberdayaan sebenarnya mempunyai tingkatan (level) yang terdiri dari 5 tingkatan pendekatan, dimana pada umumnya lebih ditekankan untuk wanita.

Tingkatan pertama, adalah *Welfare* (kesejahteraan). Pada tingkat ini yang menjadi ukuran adalah nutrisi, pendapatan dan makanan. Namun, ukuran yang dipakai disini lebih bersifat statistik dari pada kemampuan individu untuk merubah dirinya. Pada tingkatan ini pendekatan pemberdayaan pada wanita sulit untuk dilakukan.

Tingkat kedua, adalah *access* (akses). Perbedaan kesejahteraan antara pria dan wanita menimbulkan ketidaksamaan akses terhadap sumber-sumber pendapatan (misalnya tanah, kredit) maupun pelayanan (services). Pada tingkat ini, pria mempunyai akses yang lebih besar dari wanita dalam memperoleh pendidikan, pelayanan maupun ketrampilan. Adapun perbedaan antara pria dan wanita tersebut pada dasarnya merujuk pada rendahnya pemanfaatan terhadap kesempatan dan sumber-sumber pendapatan. Untuk mengatasi perbedaan ini wanita harus mempunyai akses yang sama

dengan pria dalam memperoleh kesempatan. Pemberdayaan dalam tingkat ini berarti wanita harus diberi kesadaran atas situasi yang berbeda tersebut agar dapat mengambil sikap untuk memperoleh akses ini. Dengan diperolehnya dana pinjaman oleh WPK, maka hal tersebut berarti bahwa mereka telah memperoleh akses terhadap sumber-sumber pendapatan (bagian2 ). Dalam kegiatan pemberdayaan yang dilakukan tersebut, sebanyak 16 orang memperoleh dana pinjaman dua kali (tahap I dan tahap II). Sehingga diharapkan nantinya mereka lebih dapat memanfaatkan dana tersebut bagi pengembangan pengelolaan usaha (seperti yang diungkap pada bagian 5)

Tingkat ke tiga *conscientitation* (kesadaran moral). Perbedaan antara pria dan wanita pada tingkat ini dipercaya sebagai perbedaan yang datangnya dari Tuhan, yaitu bahwa posisi wanita secara sosial dan ekonomi lebih rendah dari pria. Hal ini terlihat misalnya pada pembagian kerja antara pria dan wanita dalam rumah tangga maupun dalam masyarakat. Pemberdayaan dalam tingkat ini berarti memberi kesadaran pada wanita bahwa perbedaan tersebut sebenarnya terbentuk (dibangun) oleh masyarakat dan dapat dirubah (dikurangi).

Tingkat ke empat adalah *participation* (partisipasi). Pada tingkat ini yang diperhatikan adalah partisipasi dalam proses pengambilan keputusan. Partisipasi ini dapat dilihat melalui program dimana wanita turut terlibat mulai dari perencanaan, manajemen, pelaksanaan, hingga evaluasinya. Keterlibatan wanita dalam suatu komunitas masyarakat dapat diartikan merupakan akibat dari program tersebut yang merupakan hasil dari pemberdayaan yang dilakukan. Sebagai misal (lihat bagian 6), dalam hal berdagang terlihat bahwa sebagian dari mereka telah mampu untuk mengambil keputusan. Mereka dapat, menentukan sendiri jenis dagangan yang akan dijual, bagaimana sistem pembeliannya, maupun cara mereka dalam berjualan (bagian 5).

Tingkat ke lima adalah *control* (kontrol). Pada tingkat ini, perbedaan antara pria dan wanita terlihat pada posisi (kekuasaan) mereka terutama dalam rumah tangga dan masyarakat. Kesamaan dalam hal kontrol terhadap rumah tangga dan masyarakat akan membuat wanita memperoleh peningkatan akses terhadap sumber-sumber pendapatan. Dengan demikian, nantinya diharapkan kesejateraan mereka akan meningkat pula. Sehubungan dengan pembagian tanggung jawab WPK dalam keuangan dan kebutuhan rumah tangga, terlihat bahwa WPK dan suaminya mempunyai porsi yang sama dalam hal menyekolahkan anak, biaya sehari-hari dan lain-lain (lihat bagian 6).

Selanjutnya, proses pemberdayaan dalam konteks aktualisasi atau pengembangan diri yang berkaitan dengan upaya peningkatan kemampuan individu (dalam hal ini pengembangan terhadap usaha kecil) dapat dilakukan melalui pemberian pelatihan dan pinjaman modal dengan persyaratan ringan (tanpa agunan), seperti yang dilakukan oleh tim peneliti (pada bagian 2).

#### **I.4. Kesimpulan dan Saran**

Kebijakan dan program-program pemerintah terhadap pengembangan usaha kecil yang selalu berganti dan berubah arah pada setiap periode, menimbulkan kesan bahwa pemerintah hanya baru pada taraf memperhatikan saja. Meskipun sesungguhnya semua kebijakan dan program tersebut sangat mendukung bagi pengembangan usaha kecil. Sayangnya program-program tersebut tidak berkelanjutan dan informasi mengenai hal tersebut tidak sampai kepada sasarannya. Kalaupun sampai sepertinya sulit bagi pengusaha kecil untuk terlibat aktif dalam program-program yang ditawarkan oleh pemerintah, karena keterbatasan mereka dalam kemampuan dan akses terhadap informasi. Oleh karena itu, perlu dicobakan pendekatan lain sebagai alternatifnya, yaitu melalui pemberdayaan. Pola ini merupakan pendekatan aktif terhadap usaha kecil. Adapun pendekatan yang dilakukan menggunakan interaksi langsung di lapangan, (seperti yang telah banyak dilakukan oleh LSM) dengan harapan mereka yang berkecimpung dalam usaha kecil akan lebih mudah terlibat melalui pelatihan-pelatihan yang ditawarkan (diberikan) maupun melalui pinjaman modal dengan persyaratan ringan (tanpa agunan)

Dengan demikian, adanya pendekatan pemberdayaan ini merupakan kebijakan alternatif yang lebih mudah untuk dilakukan baik oleh pengusaha kecil itu sendiri maupun oleh pemerintah atau LSM.

## DAFTAR PUSTAKA

Biro Pusat Statistik, (1998) "Statistik Indonesia 1998", Jakarta: BPS.

Centre for Policy and Implementation Studies, (1992), "Ekonomi Informal Perkotaan Laporan Internal", Jakarta: CPIS.

Chotim, Erna Ermawati, Ed., (1997), "Diskusi Ilmiah Pemberdayaan dan Replikasi Aspek Finansial Usaha Kecil di Indonesia", Bandung : Yayasan Akatiga.

Downing. J, (1990), "Gender Growth and Dynamics of Micro Enterprises" dalam Gemini Working Paper No 15, Bethesda.

Liedholm & D. Mead, (1998), "Small- Scale Enterprises: A Profil", in Economic Impact, vol 63 hal 12-17.

Priyono, Onny. S;Pranarka, A.M.W (ed), (1996), "Pemberdayaan Konsep, Kebijakan dan Implementasi". Jakarta : Center for Strategic and International Studies (CSIS).

Robinson, (1986), "The rise of capital in Indonesia", Sidney.

Sadoko, Isono, Maspiyati, Dedi Hariyadi,(1995). "Pengembangan Usaha Kecil", Bandung : Yayasan Akatiga.

Smith, L,(1991), "Rural Credit Between Subsidy and Market : The Adusment of the Village Units of bank Rakyat Indonesia, In Historical Perspective", Leiden.

Soetrisno, Loekman, (1997), " Kemiskinan Perempuan dan Pemberdayaan". Yogyakarta : Kanisius (Anggota IKAPI).

Tjiptoherijanto, Prijono, (1998). " Pemberdayaan Penduduk dan Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia", Jakarta: PT. Cita Putra Bangsa.

Velzen, Anita van, (1992), "Kegiatan usaha Industri Pengolahan Makanan Berskala Kecil di Jawa Barat: Potensi dan Kendala", Proyek Penelitian non Pertanian Pedesaan Jawa Barat, Research Report No, RB3.

## Bagian 2

# KEGIATAN PEMBERDAYAAN USAHA WANITA PEDAGANG KECIL: Kasus Pasar Sederhana di Bandung

*Oleh: Zarida, Endang Tjitroesmi dan Gusnelly*

LIPI



## Bagian 2

# KEGIATAN PEMBERDAYAAN

## USAHA WANITA PEDAGANG KECIL

### Kasus Pasar Sederhana di Bandung

*Oleh:*

*Zarida, Endang Tjitraresmi, Gusnelly*

#### **2.1. Pendahuluan**

##### **2.1.1. Latar Belakang**

Sebagaimana telah diketahui, bahwa dari segi jumlah usaha dan jumlah manusia yang terlibat didalamnya, ternyata bangunan struktur ekonomi Indonesia didominasi oleh keberadaan usaha kecil. Namun demikian, usaha kecil tersebut mempunyai berbagai kekurangan antara lain dalam hal permodalan, keterampilan, aksebilitas, manajerial dan sebagainya (Tjiptoherijanto & Soemitro, 1998).

Pada tahun 1996 saja sudah tercatat (di Departemen Koperasi dan Pengusaha Kecil) sebanyak 38,9 juta unit usaha kecil (99 % dari jumlah seluruh unit usaha) dengan jumlah tenaga kerja yang terserap sebanyak 58,6 juta orang (65 % dari seluruh tenaga kerja). Pada tahun 2000 ini, dapat dibayangkan pertumbuhan unit usaha kecil tersebut tentunya akan pesat sekali, terutama dalam 2 tahun terakhir yang ditandai dengan krisis moneter yang berkepanjangan.

Selanjutnya, jika dilihat lebih jauh lagi pada unit usaha kecil menurut sektornya, maka akan diketahui bahwa sektor pertanian merupakan sektor ekonomi yang paling dominan baik dalam jumlah unitnya (lebih dari 50%) maupun dalam hal penyerapan tenaga kerjanya. Sedangkan sektor kedua ditempati oleh sektor perdagangan (lebih dari 20%) dan diikuti oleh sektor yang ketiga yaitu sektor industri pengolahan.

Menghadapi situasi krisis seperti saat ini, orang cenderung memilih sektor perdagangan, karena mudah dilakukan dan dapat segera menghasilkan uang tunai (Syahrir, 1996; Rusdilah, 1987 dan Darwin, 1998), yang menurut ILO (1993) sektor ini setiap tahunnya

menyerap sekitar 2,3 juta orang. Tingginya kontribusi dari sektor ini ditandai oleh perempuan yang terlibat lebih dari separuh jumlah tenaga kerja pada sektor tersebut. Sebenarnya, kebijakan pemerintah dalam pengembangan usaha kecil sudah menjadi strategi dan kebijaksanaan sejak Pelita I dan bahkan perhatian terhadap sektor ini telah dimulai sejak zaman Belanda hingga kini (lihat bagian 1). Hal ini misalnya dilakukan dengan cara memberikan kesempatan pada usaha kecil, untuk berkembang melalui peningkatan pembangunan sarana dan prasarana usaha yang disertai dengan iklim usaha. Selain itu pembinaan juga dilakukan baik oleh instansi yang bersangkutan (Deperindag) maupun oleh kerja sama antar instansi. Pembinaan yang dilakukan antara lain berupa pelatihan manajemen, administrasi-kewirausahaan dan penyuluhan, bantuan teknis, maupun bantuan peralatan dan fasilitas, serta bantuan permodalan/kredit dan konsultasi.

Dalam proses pengembangan dan pembinaan terhadap sektor ini, pengusaha kecil dihadapkan pada berbagai kendala terutama dalam upaya meningkatkan usahanya. Kendala-kendala tersebut antara lain dalam hal ketrampilan, kemampuan manajemennya, pemasaran, penyediaan bahan baku dan penyajiannya, serta kurangnya modal.

Namun sangat disayangkan, kendati pemerintah telah melaksanakan beragam kebijakan maupun bantuan kepada usaha kecil, seolah-olah kebijakan dan bantuan tersebut belum mampu mengangkat (secara berarti) usaha kecil menjadi skala menengah apalagi berskala besar (dan memang penelitian yang mendukung hal ini belum banyak dilakukan). Hal ini antara lain disebabkan oleh tidak konsistensinya kebijakan pemerintah yang diterapkan dalam pengembangan usaha kecil (lihat bagian 1).

## **2.1. 2. Permasalahan**

Meskipun sektor perdagangan (khususnya perdagangan kecil) menyerap hampir mayoritas tenaga kerja wanita, namun sektor ini sebagaimana telah diungkap oleh banyak studi, merupakan sektor informal yang tergolong lemah dan cenderung hidup dilingkaran kemiskinan (Soesilowati, 1999). Kelemahan tersebut antara lain juga disebabkan oleh modal awal mereka yang seringkali adalah merupakan modal pinjaman (dengan bunga yang relatif tinggi sehingga sulit bagi mereka untuk mengembalikan pinjaman tersebut). Adakalanya bunga pinjaman tersebut pada awalnya tidak terpikirkan oleh mereka. Hal ini terjadi karena modal awal (pinjaman) tersebut biasanya didapatkan dengan mudah dari *pelepas uang* (rentenir), mengingat sulitnya

prosedur (karena ketidaktahuan mereka) untuk memperoleh pinjaman dari bank. Sementara itu, jika mereka dapat meminjam dari bank seringkali dituntut untuk memberikan jaminan dan prosedurnyapun berbelit (untuk ukuran mereka yang moyoritas berpendidikan rendah). Selanjutnya, beratnya pengembalian pinjaman tersebut (karena tingginya bunga) pada gilirannya akan menyebabkan tidak terjadinya peningkatan modal usaha atau bahkan terjadi pengurangan modal dari usaha yang mereka kelola (untuk pengembalian pinjaman modal awal tersebut).

Bertolak dari permasalahan tersebut, maka tim peneliti tertarik untuk berupaya membantu usaha wanita pedagang kecil melalui pemberdayaan dengan cara memberikan pelatihan dan pinjaman dana sesuai dengan kebutuhan para pedagang (melalui seleksi ), dengan jasa yang ringan dan prosedur yang lebih mudah. Adapun yang dimaksudkan dengan pemberdayaan dalam kegiatan ini adalah suatu pendekatan yang dilakukan pada tingkat akses dan kontrol (lihat bagian 1). Pada tingkat akses, artinya memberikan kesempatan pada mereka untuk memperoleh sumber-sumber pendapatan, sejalan dengan itu pula pada tingkat kontrol mereka sudah lebih mempunyai akses untuk mengontrol sumber-sumber pendapatan tersebut.

### ***2.1.3. Tujuan dan Sasaran***

Yang menjadi tujuan dari kegiatan ini adalah meningkatkan Usaha Wanita Pedagang Kecil (UWPK), antara lain dengan cara :

1. Meningkatkan kemampuan pengelolaan usaha/wiraswasta melalui pelatihan.
2. Meningkatkan modal usaha melalui perguliran dana.
3. Mengurangi ketergantungan (keterkaitan) UWPK terhadap rentenir.

### ***2.1. 4. Manfaat Pemberdayaan***

Manfaat yang diharapkan dari kegiatan pemberdayaan terhadap UWPK adalah *pertama*, Wanita Pedagang Kecil dapat mengelola dan mengembangkan usahanya dengan lebih baik (dengan menerapkan materi pelatihan yang diberikan, dalam berdagang). *Kedua*, setelah mengikuti pelatihan, setidaknya mereka diharapkan dapat lebih menarik pembeli melalui pengetahuan yang mereka dapatkan dari pelatihan. Hal ini dimungkinkan karena mereka telah memahami tentang perilaku pembeli, bagaimana menentuan harga yang layak, cara penyajian yang lebih menarik serta dapat lebih

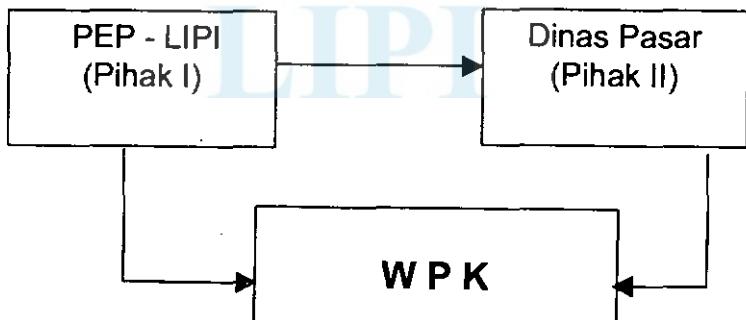
memberikan pelayanan yang optimal kepada pembeli. Ketiga, WPK juga diharapkan mau melakukan pencatatan (melalui perhitungan sederhana mengenai rugi-laba) dalam mengelola usahanya.

Setelah mendapatkan pelatihan, diberikan kepada mereka pinjaman modal tambahan untuk berdagang. Dengan upaya ini diharapkan WPK dapat lebih mengembangkan usahanya. Setidaknya pengembangan usaha yang dikelola tersebut dapat terlihat, baik melalui penambahan kuantitas maupun jenis bahkan kualitas dari barang dagangannya. Selain itu, mereka juga dapat membuka usaha dagang baru yang merupakan pengembangan usaha dagangnya. Diharapkan, pendekatan pemberdayaan ini setidaknya dapat mengurangi keterikatan mereka terhadap pelepas uang, kalau tidak mau dikatakan menghilangkan ketergantungannya.

## 2. 2. Kerangka Konseptual Pemberdayaan

Sebagaimana telah diungkapkan di depan bahwa tujuan dari pemberdayaan yang dilakukan melalui pelatihan dan pemberian pinjaman modal (dengan persyaratan lunak), adalah untuk meningkatkan kemampuan manajemen dan permodalan UWPK agar bisa berkembang, maka agar tujuan tersebut tercapai, pemberdayaan ini dilakukan melalui pendekatan kerjasama dengan Dinas Pasar dati II Bandung. Pendekatan semacam ini dimaksudkan untuk memudahkan tim dalam melakukan interaksi yang intensif dan pelaksanaan monitoring di lapangan. Adapun pola kerjasama yang dilakukan dapat dilihat pada skema berikut ini.

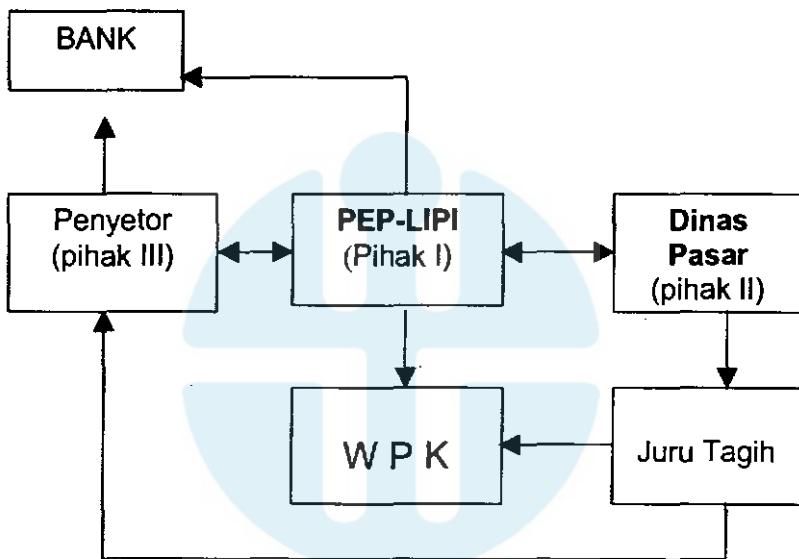
Pola Kerjasama Pelatihan dan Penyaluran Dana ke WPK



PEP-LIPI (pihak I) yang dalam hal ini adalah tim peneliti bekerjasama dengan Dinas Pasar Dati II Bandung (Pihak Ke II) menyeleksi WPK yang berhak mengikuti pelatihan dan sekaligus menerima dana (sebagai modal pinjaman). Sedangkan dalam proses

pengembalian dari WPK kami menunjuk pihak ke III, sebagai penyetor dana (yang berasal dari seluruh angsuran pinjaman WPK) ke bank. Pihak II dan III wajib memberikan laporan atas proses pengembalian dana pinjaman dan selain itu juga diberi hak sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

#### Pola Penagihan dan Penyetoran Dana dari WPK



Dalam kerjasama ini, Pihak II (Dinas Pasar) dan Pihak III hanya bertugas dan bertanggung jawab dalam pengembalian pinjaman modal yang telah diberikan kepada WPK serta memonitor kelancaran mekanisme pengembalian tersebut. Sementara Pihak I (tim peneliti) berkewajiban untuk memantau hal-hal yang berkaitan dengan pengembangan usaha WPK, terutama penerapan materi pelatihan dan penggunaan pinjaman modal yang diberikan (melalui penelitian dengan menggunakan kuisioner yang dilakukan setelah pinjaman modal diberikan). Pada saat kunjungan kelapangan untuk memonitor kegiatan pemberdayaan ini, tim peneliti juga melakukan wawancara mendalam kepada WPK tentang segala sesuatu yang berkaitan dengan hasil pemantauan maupun mengenai proses penagihan yang dilakukan terhadap mereka (oleh pihak dinas pasar). Selanjutnya bagaimana pemberdayaan tersebut dapat dirasakan manfaatnya (melalui pola

pendekatan kerjasama) oleh WPK akan diungkapkan (pada bagian 3,4,5 dan 6) melalui suatu penelitian.

## **2. 3. Pelaksanaan Pemberdayaan**

### **2. 3. 1. Penentuan Lokasi**

Wanita Pedagang Kecil (WPK) yang diberdayakan dalam kegiatan ini adalah WPK yang mengelola usahanya di pasar tradisional yaitu "Pasar Sederhana", Bandung. Yang menjadi dasar pertimbangan pemilihan lokasi adalah selain karena di tempat tersebut koperasi pasar sedang tidak aktif, pasar tersebut juga belum pernah mendapatkan intervensi (baik dari pemerintah maupun swasta) dalam hal pengembangan usaha (baik dalam bentuk modal maupun dalam bentuk pelatihan).

Pasar Sederhana terletak di Jl. Jurang No 1, Kelurahan Pasteur, Kecamatan Sukajadi, Bojonegoro, Bandung. Lokasi pasar ini sangat strategis, karena dapat dijangkau oleh kendaraan dari jurusan mana saja. Luas arealnya yang 12.980 m<sup>2</sup>, terdiri dari pasar atas dan pasar bawah. Sarana yang ada di pasar ini adalah kantor pasar, kantor keamanan dan ketertiban, tempat parkir, listrik, air ledeng, dan musholla. Jumlah pedagang yang menempati kios maupun meja di pasar tersebut sebanyak 455 pedagang (terdiri dari 104 pedagang wanita dan 351pedagang laki-laki) dengan kategori sebagai berikut :

- Pedagang sayuran 77 orang
- Pedagang ayam, daging, ikan 71 orang
- Pedagang kue 45 orang
- Pedagang buah 29 orang
- Pedagang lainnya 233 orang

### **2. 3. 2. Seleksi WPK**

Dalam menyeleksi WPK, (yang akan diberdayakan) tim peneliti menggunakan beberapa kriteria dan persyaratan tertentu antara lain :

- Jumlah tangungan keluarga lebih dari 3 orang
- Mampu membaca dan menulis
- Mempunyai karakter yang baik
- Mempunyai motivasi yang kuat untuk mengembangkan usaha
- Lebih diprioritaskan bagi WPK yang suaminya (kepala keluarga ) tidak bekerja.

- Mempunyai tempat usaha yang tetap (berada di kios dalam pasar)
- Sudah mengelola usahanya minimal 2 tahun.
- Mempunyai pinjaman pada pelepas uang tidak lebih dari Rp. 1.000.000,-
- Menandatangani perjanjian pengembalian dana pinjaman.

Dari kriteria tersebut diatas, maka didapat 51 orang WPK yang akan diseleksi lebih lanjut.

### **2.3.3. Metoda Seleksi**

Seleksi dilakukan dengan metoda wawancara lansung dan menggunakan daftar pertanyaan yang telah disusun. Dengan menyeleksi secara langsung peneliti dapat mengetahui tempat berdagang, bagaimana pedagang menyajikan dan melayani pembeli, motivasi dan keinginan pedagang dimasa yang akan datang atas kelangsungan usahanya. Selain itu juga diketahui modal yang diperlukan untuk kelangsungan maupun pengembangan usahanya serta kemampuan mengangsur (secara harian) atas pinjaman modal yang diberikan.

### **2.3.4. Pelatihan**

Pada tahap ini tim peneliti sebelumnya melakukan rapat koordinasi dengan aparat Dinas Pasar (sebagai Panitia Pelaksana Pelatihan) guna menentukan waktu dan tempat pelaksanaan, susunan acara dan mekanisme pelatihan (misalnya hanya peserta yang hadir penuh saja yang dapat memperoleh uang transpot dan sertifikat).

Pelatihan (selama 1 hari) diawali dengan pemberian pengarahan mengenai tujuan kerjasama Dinas Pasar dan PEP-LIPI (dalam upaya peningkatan UWPK di Pasar Sederhana) oleh Kepala Dinas Pasar dan Panitia Penyelenggara (termasuk di dalamnya mekanisme mengenai pengembalian pinjaman). Pada saat itu juga diberi kesempatan kepada peserta untuk mengisi formulir guna pengajuan dana (yang dibutuhkan untuk meningkatkan usaha dagang mereka), berikut kemampuan mereka untuk mengangsur per hari.

Adapun materi yang diberikan mencakup lima pokok materi bahasan yaitu, Pengetahuan dasar dan Informasi, Pengelolaan Usaha, Manajemen Pemasaran, Manajemen Keuangan dan Kiat Sukses Pengusaha. Materi pelatihan tersebut disusun kembali oleh tim peneliti dan disederhanakan untuk kemudian disesuaikan dengan kebutuhan dan

kemampuan WPK. Selanjutnya, pelatihan disampaikan oleh beberapa instruktur, masing-masing selama 20 menit.

Intisari dari kelima materi pokok tersebut yaitu *pertama*, menekankan bahwa mereka tidak melakukan kegiatan monopoli artinya banyak pedagang – pedagang lain yang melakukan kegiatan yang sama. *Kedua*, dengan banyaknya pedagang yang melakukan kegiatan usaha yang sama akan menimbulkan persaingan. *Ketiga*, bagaimana menghadapi persaingan tersebut secara sehat ? Diberikanlah teknik-teknik berdagang secara sederhana (menata ruang/letak barang, mengenal dan memahami perilaku pembeli, pelayanan saat dan purna jual). *Keempat*, memperkenalkan bermacam-macam sumber modal / kredit untuk usaha kecil. *Kelima*, penghitungan rugi laba secara sederhana dan penentuan harga jual yang layak. Pada setiap pokok bahasan diberikan kesempatan kepada peserta pelatihan untuk tanya jawab (selama 30 menit) dengan mengambil contoh-contoh dari pengalaman mereka sehari-hari.

Dari undangan yang disebarluaskan untuk 51 orang (hasil seleksi) yang hadir pada saat pelatihan 58 orang WPK, dan yang mengikuti pelatihan sampai selesai serta mendapat sertifikat hanya sebanyak 54 orang WPK, dengan rincian sbb :

- 15 orang pedagang sayuran
- 10 orang pedagang lain-lain (tempe, telor, assesories, dll)
- 9 orang pedagang buah-buahan
- 8 orang pedagang makanan
- 7 orang pedagang kue-kue
- 5 orang pedagang ayam potong

### **2. 3. 5. Penentuan Wanita Pedagang Kecil Yang Memperoleh Dana**

Dalam menentukan WPK yang berhak memperoleh dana, tim melakukan evaluasi dari hasil seleksi dan pelatihan. Pada tahap ini dilakukan pemeriksaan kembali terhadap hasil seleksi dan pelatihan tersebut sehingga diperoleh hasil sebagai berikut :

1. Jumlah WPK yang mengikuti pelatihan, sebanyak 58 orang
2. Jumlah WPK yang diseleksi, sebanyak 51 orang
3. Jumlah WPK yang diseleksi tetapi tidak hadir saat pelatihan, sebanyak 6 orang (prioritas III mendapatkan pinjaman)
4. Jumlah WPK yang tidak diseleksi, tetapi hadir saat pelatihan, sebanyak 13 orang

5. Jumlah WPK yang menyerahkan formulir pengajuan pinjaman, sebanyak 50 Orang.
6. Jumlah WPK yang diseleksi, hadir penuh saat pelatihan, dan menyerahkan pengajuan pinjaman, sebanyak 37 orang (merupakan prioritas I mendapat pinjaman).
7. Jumlah WPK yang diseleksi dan hadir saat pelatihan tetapi tidak menyerahkan formulir pengajuan pinjaman, sebanyak 8 orang (Prioritas II mendapat pinjaman).
8. Jumlah WPK tidak diseleksi tetapi hadir saat pelatihan dan menyerahkan formulir pengajuan pinjaman, sebanyak 10 orang (prioritas IV mendapat pinjaman).
9. Jumlah WPK yang tidak diseleksi dan tidak hadir pelatihan, tetapi menyerahkan formulir pengajuan pinjaman sebanyak 4 orang. (yang mengajukan adalah WPK yang hadir saat pelatihan tetapi dengan memakai nama orang lain).

Dengan demikian dari hasil evaluasi tersebut, terdapat 4 prioritas WPK yang berhak memperoleh pinjaman modal, yang ditentukan berdasarkan beberapa kriteria yaitu : diseleksi, mengikuti pelatihan penuh dan mengajukan formulir permohonan pinjaman yang dibutuhkan.

### **2. 3. 6. *Mekanisme Penyaluran dan Pengembalian Pinjaman***

Dana hanya dipinjamkan untuk peningkatan modal usaha bagi Wanita Pedagang Kecil yang telah di seleksi dan mengikuti Pelatihan yang diselenggarakan oleh PEP-LIPI, serta mengajukan permohonan pinjaman modal (prioritas I). Besarnya pinjaman yang diberikan kepada Wanita Pedagang Kecil ditentukan berdasarkan persyaratan-persyaratan yang telah dipenuhi dan pertimbangan lain.

Dana yang disalurkan seluruhnya berjumlah Rp.21.500.000,-. Dari daftar dana pinjaman yang diajukan WPK (prioritas I) terlihat jumlahnya melampaui dana yang tersedia. Dengan demikian, tim memutuskan untuk membatasi pinjaman, dimana maksimal adalah sebesar Rp 1.000.000,- mengingat keterbatasan dana selain juga untuk pemerataan. Selanjutnya, mengenai besarnya dana pinjaman yang diberikan akan disesuaikan dengan kebutuhan dan kesanggupan WPK untuk mengangsur pinjaman tersebut (per hari).

Dalam pelaksanaan penyaluran pinjaman modal (tahap I, 31 Agustus 1999) tim bekerjasama dengan Dinas Pasar Dati II Bandung, untuk menyebarkan undangan kepada WPK yang termasuk prioritas I.

Dari undangan yang disebarluaskan untuk 37 orang, WPK yang hadir pada saat penyaluran dana pinjaman modal hanya 33 orang (menyerap dana Rp.19.000.000,-). Dana yang tersisa kemudian dialokasikan kepada WPK prioritas II, 1 orang (menerima dana pinjaman modal sebanyak Rp. 1.000.000,-). Selanjutnya dana yang masih ada Rp.1.500.000,- diberikan kepada 2 orang WPK prioritas IV, masing-masing sebanyak Rp.1.000.000,- dan Rp. 500.000,-. Tidak adanya WPK prioritas III yang menerima dana pinjaman, karena ketidak hadiran mereka saat penyaluran dana tersebut. Dengan demikian WPK yang memperoleh dana pinjaman modal sebanyak 35 orang (33,65% dari seluruh WPK yang berada di pasar tersebut).

Adapun jenis usaha wanita pedagang yang telah menerima dana pinjaman modal pada tahap I adalah sbb :

- 10 orang pedagang kue/makanan dengan rincian 8 orang memperoleh pinjaman modal Rp.500.000,- dan 2 orang memperoleh pinjaman Rp.1.000.000,-.
- 10 orang pedagang sayuran dengan rincian 8 orang memperoleh pinjaman Rp. 500.000,- dan 2 orang memperoleh Rp.1.000.000,-.
- 4 orang pedagang buah-buahan dengan rincian 3 orang memperoleh pinjaman Rp.500.000,- dan 1 orang memperoleh pinjaman Rp.1.000.000,-
- 4 orang pedagang ayam potong dengan rincian 2 orang memperoleh pinjaman Rp.500.000,- dan 2 orang memperoleh pinjaman Rp.1.000.000,-
- 1 orang pedagang minuman memperoleh pinjaman Rp.500.000,-.
- 1 orang pedagang bumbu memperoleh pinjaman Rp. 500.000,-
- 1 orang pedagang telor memperoleh pinjaman Rp. 500.000,-
- 1 orang pedagang kembang memperoleh pinjaman Rp.500.000,-
- 1 orang pedagang tempe memperoleh pinjaman Rp.500.000,-.
- 1 orang pedagang ikan pindang memperoleh pinjaman Rp. 500.000,-
- 1 orang pedagang asesories memperoleh pinjaman Rp. 1.000.000,-

Sedangkan persyaratan-persyaratan mengenai pinjaman tersebut antara lain harus dikembalikan oleh WPK selama jangka waktu 100 hari dan menandatangani perjanjian pinjaman dan pengembalian modal. Dalam pengembalian tersebut yang bertindak sebagai pihak penagih adalah Dinas Pasar (pihak II). Untuk kerjasama

ini pihak II menandatangani perjanjian kerjasama dan terikat pada tata cara yang telah disepakati bersama tim (begitu pula WPK).

Pengembalian dana pinjaman modal tahap I telah selesai pada tanggal 17 Desember 1999. Untuk penyaluran pinjaman modal tahap ke II, dilaksanakan pada tanggal 27 Januari tahun 2000 dan penarikan angsuran hari pertama (ke 1) dimulai pada tanggal 31 Januari 2000. Tidak disalurkannya kembali dana tersebut pada bulan Desember 1999 karena beberapa pertimbangan . *Pertama*, bulan Desember adalah bulan puasa dan mendekati lebaran, sehingga walaupun pedagang memerlukan modal besar (dengan meningkatnya permintaan) dikhawatirkan akan menyulitkan dalam pembayaran angsuran karena pada akhir bulan Desember biasanya mereka sudah pulang ke daerah asal. *Kedua*, tim beranggapan bahwa setelah lebaranlah sangat diperlukan modal tambahan, karena pada umumnya mereka telah mempergunakan sebagian dari modal untuk berlebaran. Dengan demikian, pemberian dana pinjaman tahap ke II akan lebih dirasakan manfaatnya sebagai modal tambahan mereka.

Pada tahap ke II ini, WPK yang menerima pinjaman adalah WPK yang telah menerima pinjaman pada tahap I dan lancar dalam pembayaran angsuran serta tidak menyulitkan petugas (16 orang). Makin turunnya jumlah WPK yang diberikan pinjaman, karena besarnya pinjaman modal yang diberikan untuk masing-masing WPK bertambah. Sedangkan prosedur pengembalian pinjaman dan besarnya jasa yang dibebankan tetap sama dengan tahap I.

### **2.3.7. Pendampingan Untuk Pengambilan Angsuran Pinjaman Terhadap WPK dan Penyetorannya ke Bank**

Pendampingan ini dilakukan dengan maksud memudahkan petugas penagih (Dinas Pasar) yang dalam hal ini bertindak sebagai pihak ke II, dalam melaksanakan tugasnya, termasuk di dalamnya cara menghitung jasa serta pengisian kartu angsuran. Selain itu mekanisme ini juga bertujuan untuk memudahkan petugas (Pihak ke III) dalam melakukan pengambilan seluruh angsuran harian dari pihak ke II untuk kemudian menyetorkannya ke Bank. Dalam melakukan hal ini, Pihak ke III juga tenkat (dengan pihak ke I dan II) dalam perjanjian kerja sama.

### **2. 3. 8. Hambatan –Hambatan**

Pemberdayaan Usaha Wanita Pedagang kecil dilakukan melalui beberapa tahapan kegiatan, seperti proses penyeleksian calon penerima dana, pelatihan, penyaluran dana dan pengembaliannya. Pada masing-

masing tahapan tersebut terdapat beberapa kendala dan hambatan yang dihadapi baik oleh WPK maupun tim PEP-LIPI sebagai pihak pelaksana. Hambatan-hambatan tersebut akan nampak sbb:

- **Hambatan Pada Tahap Seleksi**

Pada tahap ini, tim mengalami kesulitan dalam memperoleh data tentang permasalahan yang dihadapi WPK, terutama yang berkaitan dengan ketergantungan mereka kepada rentenir/pelepas uang. Hal ini karena WPK tidak mau memberikan informasi tentang keterlibatan mereka dengan rentenir (pelepas uang). Meskipun demikian tim peneliti memperoleh informasi dari Dinas Pasar yang mengatakan bahwa pelepas uang masih banyak beroperasi di pasar tersebut, hanya saja mereka tidak mampu memberantasnya (karena keberadaan mereka masih dibutuhkan oleh pedagang). Informasi ini sangat berguna dalam menentukan besanya pinjaman yang akan diberikan, sekaligus mengetahui kemampuan WPK untuk mengangsur. Selain itu tim juga mengalami kesulitan dalam memperoleh alamat WPK. Hal ini terjadi karena selain sebagian besar dari mereka tidak memiliki KTP (Kartu Tanda Pengenal) yang akurat, kalaupun mereka memiliki KTP, alamatnya adalah tempat tinggal mereka waktu di desa atau tempat tinggal yang sebelumnya. Tambahan lagi, WPK juga sulit untuk mengingat alamat yang lengkap meskipun untuk tempat tinggal mereka sendiri. Tentunya ini merupakan indikasi dari lemahnya akses pelayanan yang dapat mereka peroleh, mengingat KTP berfungsi sebagai kartu identitas yang dapat dipergunakan dalam mengurus berbagai hal.

- **Hambatan Pada Tahap Pelatihan**

Materi yang diberikan sangat sederhana dan relatif singkat (hanya 20 menit tiap materi). Bagi mereka yang mengikuti pelatihan hingga selesai akan memperoleh insentif dan sertifikat. Meskipun telah diberikan insentif kepada WPK (sebagai pengganti keuntungan yang akan mereka peroleh jika seandainya mereka berjualan), sebagian besar dari mereka terlihat sulit untuk berkonsentrasi pada saat pelatihan, bahkan sebanyak 6 orang tidak memenuhi undangan tersebut. Dari 51 orang yang diseleksi dan diundang, hanya 45 orang yang hadir, sedangkan yang berhak menerima sertifikat hanya 41 orang. Karena pada umumnya WPK adalah ibu rumah tangga, maka pada saat pelatihan beberapa diantara mereka tidak dapat mengikuti pelatihan sampai selesai. Peran mereka sebagai ibu mengharuskannya mempersiapkan anak-anak, baik yang akan berangkat maupun yang baru pulang sekolah. Bahkan ada juga yang terpaksa segera pulang karena harus menyusui bayi yang ditinggalkan di rumah. Selain itu, ada pula beberapa WPK yang membawa anak-anak mereka pada

waktu pelatihan tersebut. Disini terlihat, bagaimana sulitnya peran ganda yang mereka lakukan (sebagai ibu rumah tangga dan pengelola usaha), sehingga sebagian besar dari mereka sulit untuk berkonsentrasi pada saat pelatihan.

- **Hambatan Pada Tahap Penyaluran Dana**

Kurangnya perhatian WPK terhadap pemenuhan atas beberapa persyaratan menyebabkan bertambah panjangnya waktu proses yang dibutuhkan penyaluran dana. Hal ini terlihat pada saat pengisian identitas dan penandatanganan. Sebagian besar WPK, yang tidak membawa KTP dan photocopynya serta pas photo. Kalaupun akhirnya WPK membawa KTP, tetapi alamat yang sama dengan tempat tinggalnya hanya 25 orang sedangkan 6 orang lainnya masih menggunakan KTP (dengan alamat) mereka yang lama (hal ini terjadi karena beberapa WPK pernah pindah rumah). Sedangkan sisanya, 4 orang masih berstatus migran. Hal lain yang cukup mengganggu adalah pada saat penandatanganan. Tanda tangan yang mereka bubuhkan dalam perjanjian dan dalam kwitansi peminjaman berbeda. Selain itu, ada juga WPK yang menolak menerima dana pinjaman yang diberikan, karena merubah keputusannya. Berubahnya keputusan tersebut karena mereka berkeinginan untuk meminjam lebih dari ketentuan yang berlaku (misalnya lebih besar dari 1 juta dengan pengembalian lebih dari 100 hari). Yang juga menyulitkan adalah WPK yang datang berulang kali (karena belum membawa persyaratan yang lengkap) dan kami tolak. Keadaan seperti ini memberikan kesadaran pada mereka betapa pentingnya kartu identitas. Akhirnya, dengan jaminan dari pihak Dinas Pasar dan kesadaran akan pentingnya identitas bagi seseorang, maka WPK yang belum membawa persyaratan lengkap tersebut dapat memperoleh pinjaman modal (dengan syarat mereka akan membuat KTPnya).

- **Hambatan Pada Saat Pengembalian**

Meskipun seluruh pinjaman tahap I telah berhasil dikembalikan oleh WPK dengan tepat waktu, namun pada dasarnya ada beberapa kesulitan yang dihadapi petugas penagih, misalnya pada saat juru tagih datang WPK sudah pulang. Selain itu juru tagih juga merasa enggan untuk menagih mereka yang selalu mengelak atau menghindar pada saat penagihan (meskipun pada akhirnya mereka tetap memberikan angsurannya). Dari pihak II (penagih) kami juga memperoleh informasi bahwa sistem mengangsur secara harian akan terasa memberatkan pedagang jika pedagang tidak mengangsur secara rutin. Selain itu, jika sistem penagihan macam ini mempunyai celah jika tidak menggunakan

kontrol (pihak ke III), untuk selalu mengambil angsuran harian dan menyetorkannya ke bank.

Hal yang agak merisaukan tim kami adalah kartu bukti angsuran pinjaman yang dipegang oleh WPK banyak yang tidak terisi, karena WPK tidak mau menulis sendiri jumlah yang sudah mereka bayar. Dengan demikian sebagian besar diantara mereka tidak mengetahui sudah berapa kali mereka mengangsur dan tinggal berapa kali lagi sisa angsuran mereka. Hal ini terjadi karena seringkali pada saat juru tagih datang mereka sedang melayani pembeli, sehingga mereka tidak sempat untuk membubuhkan tandatangannya tersebut. Sementara, pada saat senggang (tidak melayani pembeli) mereka lupa untuk melakukannya.

## 2.4. Rencana dan Realisasi

Untuk mengevaluasi rencana dan realisasi, akan dinilai kesanggupan para pedagang dalam mengembalikan dana pinjaman sesuai dengan apa yang telah disepakati. Direncanakan, pada hari ke 100 seluruh WPK telah melunasi seluruh angsuran pinjaman. Pengembalian pinjaman tahap I telah selesai pada 17 Desember 1999, dimana semua WPK telah melunasi kewajibannya tepat pada waktunya (meskipun sebelumnya ada beberapa WPK yang tidak secara rutin membayar angsuran tersebut karena sudah pulang pada saat penagihan). Dengan terpenuhi seluruh angsuran pinjaman dari WPK, maka berarti apa yang telah direncanakan sudah terealisasi (sesuai dengan target). Berikut ini tabel pengembalian pinjaman WPK dan biaya operasional yang telah dikeluarkan pada penyaluran dana pinjaman tahap I (Tabel 2.1).

Bagi pedagang yang sanggup mengembalikan sesuai jadwal dan tidak bermasalah, maka tidak menutup kemungkinan akan digulirkan kembali kepada mereka dana pinjaman modal tahap II. Untuk kegiatan penyaluran pinjaman tahap II, Pihak I (tim peneliti), tidak dapat memonitor pedagang secara langsung seperti pada tahap I (karena tidak tersedianya dana untuk itu). Dengan demikian laporan perkembangan usaha mereka pada tahap ini tidak terpantau lagi oleh peneliti. Namun demikian perkembangan mengenai pengembalian pinjaman pada tahap tersebut selalu diberikan oleh pihak II dan Pihak III setiap bulannya. Berikut ini adalah pengembalian angsuran pinjaman tahap II yang telah dimulai sejak tanggal 31 Januari 2000 (Tabel 2.2).

**Tabel 2.1**  
**Pengembalian Pinjaman WPK Tahap I dan Biaya Operasional**  
**Yang Dikeluarkan Di Pasar Sederhana Tahun 1999**

Hari Ke	Tanggal	Pengembalian Per-minggu (Rp)	Biaya operasional (Rp)	Keterangan
5	06-09-99	1.204.200,-		
12	13-09-99	1.333.800		
19	20-09-99	1.587.600	442.200	Pembayaran jasa untuk pihak ke II bulan ke- 1
26	27-09-99	1.564.100		
33	04-10-99	1.594.000		
40	11-10-99	1.561.300		
47	18-10-99	1.565.600		
54	25-10-99	1.583.700		
61	01-11-99	1.583.200	3.000	Biaya Transfer ke Bank (1x)
68	08-11-99	1.347.600	429.000	Biaya Transfer ke Bank (2x) dan pembayaran jasa untuk pihak ke II bulan ke- 2
75	15-11-99	1.779.600	6.000	Biaya Transfer ke Bank (2x)
82	22-11-99	1.586.500	6.000	Biaya Transfer ke Bank (2x)
89	29-11-99	1.564.100	6.000	Biaya Transfer ke Bank (2x)
96	06-12-99	1.548.500	6.000	Biaya Transfer ke Bank (2x)
100	17-12-99	1.809.500	406.800	Biaya transfer ke Bank (4x) dan pembayaran jasa untuk pihak ke II bulan ke-3
			100.000	Biaya telepon dan surat menyurat
	Total	23.220.000	1.405.000	Dana tersisa : Rp. 21.815.000,- Pokok : Rp.21.500.000,- Jasa : Rp. 315.000,-

Sumber : Daftar rekapitulasi pihak ke II dan bank.

Tabel 2.2

**Pengembalian Pinjaman WPK Tahap ke II dan Biaya Oprasional yang Dikeluarkan Di Pasar Sederhana Tahun 2000**

Hari Ke	Tanggal	Pengembalian Per minggu (Rp)	Biaya operasi-onal (Rp)	Keterangan
4	03 – 02 – 2000	928.800		
11	10 – 02 – 2000	1.625.400	6.000	Biaya transfer ke Bank 2x
18	17 – 02 – 2000	1.625.400		
25	24 – 02 – 2000	1.625.400		
32	02 – 03 – 2000	1.625.400		
39	09 – 03 – 2000	1.625.400		Jasa untuk pihak II
46	16 – 03 – 2000	1.625.400	480.000	Biaya telepon dan surat menyurat
52	22 – 03 – 2000	1.385.400	60.000	
<b>Total</b>		<b>12.066.600</b>	<b>546.000</b>	

Sumber : Daftar rekapitulasi pihak ke II dan bank.

Sisa dana penyaluran Tahap I sebesar Rp. 315.000,- (Tabel 2.1.). Sementara, angsuran pinjaman yang telah masuk ke rekening bank s/d tanggal 21/3 /00 sebesar Rp 12.066.600,- (Tabel 2.2).

## 2. 5. Pengelolaan Pasca Proyek dan Prospek Pengembangannya

Jika dilihat dari pengembalian pinjaman oleh WPK , selama ini (yang cenderung lancar), maka pengelolaan atas dana pemberdayaan selanjutnya diharapkan akan demikian pula. Mengingat sistem penagihan (pengembalian) yang selama ini dilaksanakan oleh pihak pasar, maka adalah akan sangat tepat dan bagus prospeknya jika pada tahapan selanjutnya pengelolaan atas dana pemberdayaan tersebut diteruskan oleh pihak pasar. Namun demikian, tidak menutup kemungkinan diberikan pengelolaannya pada *Baitul Mal wa Tamwil (BMT)*, untuk tetap digunakan bagi pengembangan Usaha Wanita Pedagang Kecil (UWPK) yang mungkin juga bisa dilakukan di tempat lain (Jabotabek).

Alasan mengapa dana tersebut tetap digunakan untuk pengembangan UWPK, adalah karena selain mereka lancar dalam pengembaliannya, sebagian besar dari mereka juga masih membutuhkan modal pinjaman dari dana tersebut. Artinya pemberian pinjaman terhadap mereka sangat diharapkan dalam menambah modal usahanya. Menurut mereka pula, sebenarnya kemudahan (akses terhadap sumber-sumber pendapatan atau modal) seperti ini belum pemah mereka peroleh sebelumnya. Dengan demikian, prospek bagi pelatihan dan pemberian

dana pinjaman melalui pemberdayaan UWPK sangat membantu untuk pengembangan usahanya.

## 2.6. Kesimpulan

Pemberdayaan Usaha Wanita Pedagang Kecil (UWPK) yang telah dilakukan di Pasar Sederhana dan bekerjasama dengan Dinas Pasar Dati II Bandung, dapat dikatakan memperoleh perhatian dan tanggapan yang positif, baik dari WPK maupun dari pihak Dinas Pasar sendiri. Hal tersebut terlihat dari partisipasi mereka dalam beberapa tahapan kegiatan yang telah dilakukan oleh tim peneliti. Mulai proses seleksi calon penerima dana (51 orang), pelatihan (58 orang) dan penyaluran pinjaman modal (Rp.21.500.000,-) serta pengembaliamnya yang berjalan dengan lancar untuk tahap I. Penyaluran tahap ke II telah dilakukan dan angsuran pinjaman sejak 31 Januari sampai dengan 22 Maret 2000 telah terkumpul sebanyak Rp.12.066.600,-. Tampaknya, angsuran berjalan lancar karena sesuai dengan target yang seharusnya dicapai. Tim peneliti telah mengkaji WPK yang diberdayakan pada tahap I untuk menganalisis sejauh mana manfaat pelatihan dan dana yang diterimanya tersebut memberikan kontribusi terhadap peningkatan usahanya (lihat bagian 3, 4 dan 5), sebagaimana yang disebutkan dalam tujuan dari pemberdayaan. Jika manfaat tersebut tidak atau belum terasakan, maka akan diidentifikasi juga apa saja yang menjadi kendalanya.

Selanjutnya, tidak teridentifikasinya pengaruh dari pemberian pinjaman modal terhadap ketergantungan pedagang kepada sumber modal lain (misalnya pelepas uang), adalah karena tertutupnya pedagang (sehingga keterangan atau data yang sebenarnya mengenai hal tersebut tidak diperoleh). Kalaupun pedagang tidak mau secara terbuka menyatakan bahwa mereka masih berhubungan dengan pelepas uang, sebenarnya hal tersebut dapat dimengerti. Besarnya kebutuhan hidup yang harus dipenuhi dan bahkan kadang-kadang kebutuhan tersebut tidak bisa lagi ditunda (dimana kebutuhan tersebut biasanya bukan hanya untuk berdagang saja), telah mendorong mereka untuk berhubungan dengan pelepas uang. Dengan demikian, guna mengkaji lebih jauh tentang hal ini, diperlukan suatu penelitian tersendiri.

Akhirnya, dalam melakukan kegiatan pembérdayaan semacam ini (khususnya terhadap wanita), dimana terjadi kesulitan dalam hal pemenuhan persyaratan (meski sederhana sekalipun), tim peneliti harus lebih toleran atau bersikap fleksibel terutama dalam mengatasi hambatan-hambatan pada tahap seleksi, pelatihan maupun penyaluran, serta pengembalian pinjaman modal. Hal ini kami lakukan karena

pemberdayaan terhadap Usaha wanita Pedagang Kecil diawali oleh kesadaran bahwa mereka lemah dalam hal akses dan kontrol terhadap sumber-sumber pendapatan. Toleransi ini tentunya hanya dapat diberikan dalam batas-batas yang masih dapat dipertanggung jawabkan. Selanjutnya, dalam mekanisme pengembalian (penagihan) atas angsuran pinjaman modal, sistem pemberdayaan yang dilakukan melalui kerjasama (dengan pihak Dinas Pasar), menuntut kontrol yang tinggi (dengan melibatkan pihak III) secara harian. Adapun maksudnya selain tidak memberatkan pedagang dalam mengangsumnya, ia pun akan memperoleh manfaat yang optimal.



## DAFTAR PUSTAKA

Darwin, (e.d) (1998), *Startegi Pengembangan Tenaga Kerja: Kasus TKW di Perdagangan Kecil (Kinerja Wanita Pedagang Kecil)*, Jakarta: Puslitbang Ekonomi dan Pembangunan-LIPI.

E.E. Chotim dan J. Thamrin (1997), *Diskusi Ahli: Pemberdayaan dan Replikasi Aspek Finansial Usaha Kecil di Indonesia*, Kerjasama: Yayasan Akatiga, PEP-LIPI, Yayasan Mitra Usaha dan The Asia Foundation.

Endang S. Soesilowati (e.d), (1999), *Pengembangan Usaha Wanita Pedagang Kecil*, Jakarta: Puslitbang Ekonomi dan Pembangunan-LIPI.

I.L.O, (1993), *A Comprehensive Women's Employment Strategy for Indonesia*: Regional Office for Asia & Pasific, Bangkok.

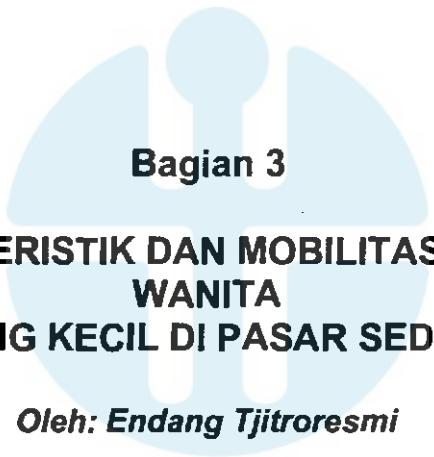
Loekman Soetrisno, (1997), *Kemiskinan Perempuan dan Pemberdayaan* Yogyakarta: Kanisius.

Priyono Tjiptoherijanto dan S. Soemitro, (1998), *Pemberdayaan Pendidikan dan Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia*, Jakarta: Cita Putra Bangsa.

Rusdillah, Erly, (1987), *Penelitian Wanita di Sektor Informal di Lima Kota*, makalah disampaikan pada Lokakarya Latihan Nasional Bagi Pengguna-Pengguna dan Penghasil Data dan Indikator Kegiatan Ekonomis Produktif Wanita di Sektor Formal dan Informal: Jakarta 5 – 9 Oktober.

Syahrir, Kartini, (1986), *Lapangan Kerja bagi Wanita di sektor Informal*, disampaikan pada Simposium Sehari Lapangan Kerja untuk Wanita: Jakarta: 12 Desember.





### Bagian 3

## **KARAKTERISTIK DAN MOBILITAS USAHA WANITA PEDAGANG KECIL DI PASAR SEDERHANA**

*Oleh: Endang Tjitroresmi*



LIPI



## **Bagian 3**

# **KARAKTERISTIK DAN MOBILITAS USAHA WANITA PEDAGANG KECIL DI PASAR SEDERHANA**

*Oleh :*

*Endang Tjitroesmi*

### **3.1. Pendahuluan**

Wanita pedagang yang umumnya bermodal kecil mempunyai ruang gerak yang terbatas serta menjual barang yang sifatnya tidak tahan lama (Saptari, 1997;347). Modal yang kecil tersebut karena sulitnya mereka memperoleh pinjaman dari bank atau peminjam lainnya tanpa ijin suami/keluarga. Selain itu, ciri-ciri lainnya pekerja sektor informal adalah migran, berpendidikan rendah/tidak sekolah dan tidak memiliki keterampilan khusus (Ihromi, 1995;383). Kedatangan mereka ke kota biasanya lebih didorong oleh kepentingan ekonomi dengan cara (menjual tenaganya) bergabung dengan keluarga, teman atau orang-orang sedaerah asal.

Ada 2 tipe mobilitas penduduk yaitu secara vertikal atau perubahan status dan horizontal, atau perpindahan penduduk menurut geografi (Mantra, 1995:2). Seseorang yang pada saat tertentu kegiatannya di sektor pertanian, tetapi pada suatu saat menjadi buruh bangunan, maka orang tersebut telah melakukan mobilitas vertikal. Selanjutnya, meskipun orang tersebut telah pindah tempat, tetapi kegiatannya masih di sektor pertanian, maka berarti orang tersebut telah melakukan mobilitas horisontal.

Akibat krisis ekonomi banyak perusahaan yang tidak mampu melanjutkan usahanya, sehingga banyak pula karyawan yang terkena PHK. Dengan bekal pesangon yang diterima maka untuk dapat mempertahankan hidupnya, bermunculanlah usaha skala kecil yang bersifat informal, yang diantaranya bergerak di sektor perdagangan. Dengan berbekal sedikit pengetahuan berhitung dan kemampuan memilih barang dagangan serta ketekunan, seseorang bisa memutuskan untuk berdagang.

Ada beberapa jenis pedagang yang umumnya beroperasi di pasar-pasar tradisional (Saptari, 1997:367). Berbagai pedagang tersebut misalnya, pedagang perantara adalah pedagang yang membeli barang di pasar induk dan menjualnya ke pasar-pasar yang lebih kecil. Modal yang diperlukan untuk usaha ini hanya untuk membeli atau membayar uang muka para pedagang di Pasar Induk. Selain itu terdapat jenis pedagang yang membeli barang dagangannya di Pasar dan menjualnya lagi ke warung-warung. Ada juga pedagang yang tidak bermodal sama sekali karena pedagang mengambil barang dagangan terlebih dahulu dan baru membayarnya kemudian pada saat barang terjual.

Profesi sebagai pedagang walaupun tidak memerlukan pendidikan dan tingkat keahlian yang tinggi tetapi memerlukan kiat-kiat tersendiri. Bagian ini akan membahas karakteristik dan mobilitas usaha wanita pedagang kecil di pasar sederhana. Kajian ini penting dilakukan untuk mengetahui bagaimana latar belakang ekonomi maupun sosial dari wanita pedagang kecil yang diberdayakan. Dengan mengetahui kondisi mereka diharapkan wanita pedagang kecil yang hanya sekedar bertahan untuk hidup atau hanya sekedar membantu suami dapat termotivasi untuk bisa berusaha sendiri dan mengembangkannya, melalui pelatihan dan pemberian modal pinjaman yang telah dilakukan oleh Tim Pemberdayaan UWPK -LIPi.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh dari hasil wawancara dengan menggunakan daftar pertanyaan yang telah disusun dan wawancara mendalam terhadap wanita pedagang kecil di Pasar Sederhana.

Ada 3 hal yang ingin dikemukakan dalam tulisan ini yaitu, *pertama*, kondisi ketenagakerjaan di Kodya Bandung, *kedua*, identitas WPK umumnya dan migran khususnya, *ketiga* latar belakang ekonomi dan mobilitas usaha WPK. Dalam tulisan ini, analisis didasarkan pada status kependudukan WPK yaitu sebagai pendatang (migran) atau penduduk asli (non-migran) dan jenis dagangan WPK.

### **3.2. Identitas Responden**

Seperi diuraikan di muka bahwa penelitian ini mengambil lokasi di Pasar Sederhana dengan mengambil responden wanita pedagang kecil yang telah diberdayakan. Wanita ini terpilih sebagai wanita pedagang yang memperoleh pelatihan dan pemberian dana pinjaman modal, karena memenuhi beberapa kriteria baik dari karakteristik/identitas diri WPK maupun latar belakang ekonomi dan sosial yang dimiliki. Sedangkan identitas responden dibatasi hanya

ditinjau dari daerah asal, jenis barang dagangan, umur, pendidikan, status perkawinan dan jumlah anggota keluarga. Sementara latar belakang ekonomi dan sosialnya hanya dilihat dari pekerjaan suami, kegiatan sebelum berdagang dan mobilitas usaha.

Sebelum membahas lebih lanjut mengenai karakteristik WPK yang diberdayakan di Pasar Sederhana, berikut ini adalah sekilas gambaran makro posisi tenaga kerja wanita di Kodya Bandung.

Tabel 3.1

**Jumlah Penduduk Usia 10 Tahun  
Menurut Kegiatan Utamanya Di Kodya Dati II Bandung (%)**

No.	Keterangan	Laki-laki	Perempuan
1.	Bekerja	57	29
2.	Mencari pekerjaan	7	6
3.	Sekolah	26	22
4.	Mengurus rumah tangga	2	38
5.	Lainnya	8	5
	Jumlah (N)	100 (1.002.864)	100 (1.055.652)

Sumber : Susenas 1998.

Dari tabel 3.1 terlihat bahwa, penduduk Kodya Bandung yang berumur 10 tahun ke atas, berjumlah 2.058.606 orang, dimana 51%nya adalah wanita (BPS, 1999). Sementara itu, jika dilihat dari kegiatan utama penduduk usia 10 tahun ke atas tersebut terdapat kecenderungan yang berbeda antara laki-laki dan perempuan. Penduduk laki-laki sebagian besar (57%) bekerja dan sekolah (26%), sedangkan perempuan (38%) mengurus rumah tangga dan hanya 29% yang bekerja. Hal ini berarti wanita yang memasuki pasar kerja jauh lebih rendah dibanding laki-laki.

Tabel 3.2

**Penduduk Usia 10 Tahun Ke atas Yang Bekerja  
Menurut Lapangan Usaha Di Kodya Dati II Bandung (%)**

No.	Keterangan	Laki-laki	Perempuan
1.	Pertanian	1	0,2
2.	Pertambangan	1	0,2
3.	Industri	27	26,4
4.	Listrik	1	1
5.	Konstruksi	9	0,8
6.	Perdagangan	25	31,6
7.	Komunikasi	8	3
8.	Keuangan	2	4
9.	Jasa	28	32,6
10.	Lainnya	-	0,2
	Jumlah (N)	100 (578.201)	100 (311.179)

Sumber : Susenas 1998.

Jika dilihat dari lapangan usaha yang dimasuki penduduk yang bekerja di Kodya Bandung, ternyata terdapat kecenderungan yang sama antara laki-laki dan perempuan yaitu terkonsentrasi pada lapangan usaha industri (27% dan 26,4%); perdagangan (25% dan 31,6%) dan sektor jasa (26% dan 32,6%). Dari data di atas terlihat, bahwa pekerja laki-laki dan perempuan dominan di tiga sektor lapangan usaha utama yaitu, industri, perdagangan dan jasa. Sementara pekerja perempuan unggul di sektor jasa dan perdagangan.

Tabel 3.3

Penduduk Usia 10 Tahun Ke atas Yang Bekerja  
Menurut Jenis Pekerjaan Di Kodya Dati II Bandung (%)

No.	Keterangan	Laki-laki	Perempuan
1.	Tenaga Profesional	7	9
2.	Tenaga Kepemimpinan	4	1
3.	Pelaksana	18	22
4.	Tenaga Penjualan	23	28
5.	Tenaga Jasa	6	13
6.	Tenaga Pertanian	1	1
7.	Tenaga Produksi	14	20
8.	Tenaga Operator	7	2
9.	Pekerja Kasar	16	1
10.	Lainnya	1	1
	Jumlah (N)	100 (578.201)	100 (311.179)

Sumber : Susenas 1998.

Walaupun wanita yang bekerja di sektor jasa cukup tinggi yaitu 32,6% (Tabel 3.3), tetapi ternyata jenis pekerjaan utama sebagai tenaga jasa hanya 13% (Tabel 3.3). Hal ini berarti wanita yang bekerja di sektor jasa tersebar sebagai tenaga profesional, tenaga kepemimpinan dan tenaga pelaksana. Selanjutnya apabila dikaitkan dengan status pekerjaan utama, pekerja wanita di Kodya Bandung ternyata sebagian besar (68%) bekerja sebagai buruh atau tenaga yang dibayar. Sedangkan yang berusaha sendiri tanpa bantuan dan dengan bantuan buruh tak tetap, hanya sebesar 21% (Tabel 3.4).

Tabel 3.4

Penduduk Usia 10 Tahun Ke atas Yang Bekerja  
Menurut Status Pekerjaan Utama Di Kodya Dati II Bandung (%)

No.	Keterangan	Laki-laki	Perempuan
1.	Berusaha sendiri tanpa bantuan	20	14
2.	Berusaha sendiri dengan bantuan buruh tak tetap	6	7
3.	Berusaha sendiri dengan bantuan buruh tetap	3	1
4.	Buruh/pekerja dibayar	69	68
5.	Pekerja tidak dibayar	1	9
	Jumlah (N)	100 (578.201)	100 (311.179)

Sumber : Susenas 1998.

Dari uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa pekerja yang mendominasi sektor utama di Kodya Bandung yaitu industri, perdagangan dan jasa. Sedangkan menurut jenis pekerjaan utama, pekerja lebih terkonsentrasi pada tenaga penjualan, produksi dan pelaksana baik untuk wanita maupun laki-laki.

Berikut ini akan dibahas tenaga kerja wanita di sektor perdagangan yang mengambil sampel UWPK di Pasar Sederhana yang diberdayakan (Lihat Tabel 3.5).

Tabel 3.5

Karakteristik Wanita Pedagang Kecil  
Menurut Jenis Dagangan dan Status Migrasi (%)

No.	Jenis Dagangan	Status Migrasi	
		Migran	Bukan Migran
1.	Sayur/telur/tempe	45	38
2.	Ayam/ikan	5	15
3.	Makanan/minuman/kue	40	15
4.	Buah	5	23
5.	Lainnya	5	3
	Jumlah (N=34)	100 (21)	100 (13)

Sumber : Diolah dari data primer PEP-LIPI 1999.

Tabel 3.5 menunjukkan bahwa 60% dari WPK berstatus sebagai migran (yang sebagian besar berasal dari berbagai kota di sekitar Bandung, seperti Tasikmalaya, Garut, Majalengka), sedangkan 40%nya adalah WPK yang berasal dari Bandung. Jika dilihat dari jenis dagangan yang dijual menunjukkan bahwa migran lebih banyak menjual barang-barang yang pasti laku (karena dibutuhkan setiap hari) seperti sayuran (45%) dan makanan/kue (40%). Hal ini dapat diartikan bahwa migran tidak mau mengambil resiko yang besar apabila harus menjual jenis lain yang belum tentu laku setiap hari. Dengan demikian, dalam berdagang tampaknya migran/pendatang memerlukan kepastian hasil/pendapatan yang diperoleh. Hal ini mungkin karena mereka harus membayar berbagai kebutuhan hidup, yang kalau di daerah asalnya mungkin tidak sebesar di perantauan seperti rumah, listrik, makan/minum dan lain-lain. Menurut Saptari (1997) dari hasil penelitian Hetler menunjukkan bahwa migran yang mempunyai akses ke alat produksi umumnya tujuan mereka bermigrasi adalah untuk meningkatkan taraf hidup, sementara migran yang tidak mempunyai akses ke alat produksi, bermigrasi biasanya dengan tujuan untuk mempertahankan hidup. Di samping itu, ciri kaum migran sangat bervariasi menurut tempat dan waktu. Di Amerika Latin, migran kelompok muda (di bawah 10 tahun) dan tua (> 45 tahun) cukup dominan. Di Afrika, sangat mencolok migran laki-laki muda, sedang di Muangthai lebih banyak perempuan yang bermigrasi (67%) dimana usia mereka antara 20 sampai dengan 25 tahun. Sebaliknya di Philipina, migran perempuan segala umur banyak dijumpai di negara ini. Negara yang paling sedikit migran wanitanya adalah Malaysia. Menurut Todaro (1976) motif utama bermigrasi adalah untuk tujuan ekonomi yaitu untuk mendapatkan kesempatan kerja dan memperoleh nafkah. Berapapun kecilnya pendapatan di kota masih lebih besar apabila dibandingkan di desa. Mengenai karakteristik Wanita Pedagang Kecil Migran menurut sampel penelitian ini secara lebih rinci dapat dilihat pada Tabel 3.6.

Tabel 3.6

## Karakteristik Wanita Pedagang Kecil Migran

Menurut Jenis Dagangan, Lama Tinggal di Bandung,

Usia Saat Meninggalkan Daerah Asal dan Kegiatan di Daerah Asal (%)

No	Keterangan	Jenis Dagangan					Jumlah
		Ayam	Sayur	Kue	Buah	Lainnya	
1.	Lama tinggal di Bandung	-	-	13	-	-	5
	a. < 5 tahun	11	-	24	-	-	21
	b. 5-10 tahun	89	100	63	100	100	74
	> 10 tahun						
2.	Usia meninggalkan daerah asal	18	-	-	-	-	10
	a. < 15 tahun	54	100	75	-	-	62
	b. 15-20 tahun	28	-	25	100	100	28
	c. 20-30 tahun						
3.	Kegiatan di daerah asal	27	100	75	-	-	58
	a. Tani	27	-	-	-	-	15
	b. Sekolah	27	-	12	100	-	16
	c. Dagang	-	-	13	-	-	5
	d. Menjahit	19	-	-	-	100	8
	e. Tidak ada						
4.	Alasan meninggalkan daerah asal						
	a. Sekolah	20	-	-	-	-	10
	b. Berdagang	30	100	25	-	-	24
	c. Ikut suami	20	-	25	100	100	28
	d. Bekerja	30	-	50	-	-	38
	Jumlah (N)	100 (10)	100 (1)	100 (8)	100 (1)	100 (1)	100 (21)

Sumber : Diolah dari data primer PEP-LIPI 1999.

Tabel di atas juga menunjukkan hal yang sama yaitu bahwa migran wanita pedagang saat meninggalkan daerah asal mereka berumur relatif muda yaitu antara 15-20 tahun (62%) dan saat di daerah asal migran sebagian besar bertani. Dengan demikian, setelah menamatkan sekolah di SD sebagian besar mereka pergi meninggalkan daerah asal. Hal ini juga ditunjukkan dengan data bahwa 71% dari WPK kegiatan terakhir mereka di daerah asal adalah sekolah/tani membantu orang tua, hanya 29% yang telah mempunyai pekerjaan di daerah asalnya yaitu berdagang dan menjahit. Dari hasil wawancara mendalam diperoleh keterangan bahwa, walaupun di daerah asal sudah berdagang, tetapi mereka beranggapan bahwa kalau di kota keuntungan yang diperoleh akan lebih tinggi dan tidak ada pembeli yang berhutang/mengambil barang terlebih dahulu. Lain halnya dengan di desa, yang sistem kekerabatannya masih tinggi akan merasa tidak enak hati kalau harus menolak tetangga yang berhutang, di

samping memang daya beli masyarakat yang relatif lebih rendah apabila dibanding di kota. Selanjutnya, migran wanita pedagang ini sebagian besar telah lebih dari 10 tahun tinggal di Bandung (74%) dan 50% telah berpindah rumah dua kali (lihat juga Tabel 3.8): Walaupun sebagian besar telah tinggal lebih dari 10 tahun, tetapi untuk tempat tinggal tampaknya mereka tidak mempunyai mobilitas yang tinggi. Berpindah rumah membutuhkan biaya yang tidak sedikit, selama rumah yang ditempati tidak bermasalah mereka akan tetap bertahan sampai mempunyai rumah sendiri. Alasan mereka berpindah rumah lebih dari satu kali seringkali disebabkan karena pemilik rumah tidak memperbolehkan untuk ditempati/disewa lagi.

Dari gambaran tersebut dapat diartikan bahwa migran telah cukup lama tinggal di kota (Bandung), sehingga diharapkan telah mengetahui peluang usaha yang menguntungkan bagi mereka dengan memilih jenis dagangan, lokasi usaha dan tempat/relasi yang dapat menyediakan barang dagangan sesuai kebutuhan dengan tepat, dan dapat meninggalkan kebiasaan di desa yang hanya menunggu datangnya pembeli, tanpa berusaha untuk menarik pembeli.

Tabel 3.7

**Karakteristik Wanita Pedagang Kecil di Pasar Sederhana  
Menurut Pendidikan, Umur, Status Perkawinan,  
Jumlah Anggota Keluarga dan Daerah Asal (%)**

No.	Keterangan	Jumlah (%)	No.	Keterangan	Jumlah %
1.	Pendidikan a. SD b. SLTP c. SLTA d. PT	65 17 15 3	4.	Jumlah Anggota Keluarga a. < 5 orang b. 5 – 7 orang c. > 7 orang	57 35 8
2.	Umur a. 25 - 40 b. 40 - 50 c. > 50	46 46 8	5.	Daerah Asal a. Bandung b. Luar Bandung	38 62
3.	Status Perkawinan a. Kawin b. Belum Kawin c. Janda	82 3 15			
	Jumlah (N=34)	100 (34)		Jumlah (N)	100 (34)

Sumber : Diolah dari data primer PEP-LIPI 1999.

Selanjutnya, jika kita tinjau lebih jauh lagi mengenai karakteristik dari WPK, maka akan terlihat bahwa dari segi umur, ternyata 46% WPK relatif masih berusia muda (di bawah 40 tahun) dan hanya 8% yang telah berusia lebih dari 50 tahun. Diharapkan, dengan relatif masih mudanya mereka maka peluang untuk dapat memajukan usahanya lebih besar. Untuk golongan umur kurang dari 40 tahun ini, kendala utama untuk berkonsentrasi penuh diperdagangan, mungkin adalah anak mereka yang masih kecil, di mana mereka belum dapat mengurus dirinya sendiri. Dengan demikian, tampaknya golongan umur 40-50 tahun (46%) yang lebih mempunyai peluang untuk berkonsentrasi di sektor perdagangan ini, karena anak-anaknya sudah menginjak dewasa dan tidak tergantung lagi (Tabel 3.7).

Sementara itu, kalau ditinjau dari tingkat pendidikan WPK, di mana mayoritas (65%) adalah berpendidikan SD, tampaknya akan mengalami kesulitan kalau harus mengikuti/menjalankan materi-materi yang diajarkan dimana diperlukan cara berpikir maupun logika berpikir yang disesuaikan dengan daya tangkap (kemampuan) mereka. Mereka cenderung berpikir sederhana yaitu asal laku saat itu saja dan mereka tidak mengalami kerugian. Tidak pernah terpikirkan oleh mereka bagaimana seandainya kalau pembeli tidak berbelanja lagi di tempatnya, yang mungkin berakibat pada kebangkrutannya. Walaupun demikian, WPK yang berpendidikan SLTA ke atas (18%) yang diharapkan akan lebih berpikir kedepan/pola pikirnya lebih maju, belum tentu mau melakukan atau melaksanakan metode pengelolaan usaha seperti yang telah dianjurkan karena berbagai alasan.

Sasaran utama dari pemberdayaan UWPK ini lebih ditujukan kepada WPK yang berstatus janda atau menikah tetapi suaminya sedang tidak bekerja. Dari data di atas, 82% WPK adalah berstatus menikah dan 15% berstatus janda. Sedangkan ditinjau dari jumlah anggota keluarga yang menjadi tanggungannya 57% mempunyai tanggungan kurang dari 5 orang dan 35% mempunyai tanggungan antara 5-7 orang. Dengan relatif banyaknya anggota keluarga yang ditanggung, maka kontinuitas usaha harus selalu dijaga agar kestabilan pemenuhan kebutuhan rumah tangga juga terjaga.

### **3.3. Latar Belakang Ekonomi dan Mobilitas Usaha**

Ada kecenderungan makin rendah tingkat sosial ekonomi suatu masyarakat, maka tingkat partisipasi angkatan kerja wanita cenderung semakin meningkat (Suratiyah, 1996). Sementara itu, kemampuan wanita pedagang untuk mengembangkan usaha dagang atau sekedar bertahan, sangat tergantung pada latar belakang ekonomi dan

komposisi rumah tangga (Saptari, 1997). Dalam penelitian ini ukuran atau kriteria yang digunakan untuk mengetahui kemampuan wanita pedagang untuk mengembangkan usaha adalah pekerjaan suami dan kegiatannya sebelum berdagang. Variabel ini dipilih karena diduga berpengaruh terhadap keuletan, dan ketekunannya dalam menggeluti usaha dagang yang dilakukan (Lihat Tabel 3.8).

Tabel 3. 8

**Karakteristik Wanita Pedagang Kecil  
Menurut Pekerjaan Suami, Kegiatan Sebelum Berdagang  
dan Frekuensi Pindah Tempat Tinggal (%)**

Nomor	Keterangan	Migran	Bukan Migran
1.	Pekerjaan suami		
	a. Sama-sama berdagang di satu tempat	83	58
	b. Berdagang di lain tempat	11	16
	c. Pegawai swasta	-	16
	d. Buruh	6	10
2.	Kegiatan sebelum berdagang		
	a. Tani	41	-
	b. Sekolah	4	15
	c. Ibu Rumah Tangga	41	54
	d. Penjahit	4	16
	e. Buruh pabrik	10	15
3.	Frekuensi pindah tempat tinggal		
	a. 1 kali	18	31
	b. 2 kali	50	7
	c. > 3 kali	4	15
	d. Tidak pernah	28	47
	Jumlah (N=34)	100 (21)	100 (13)

Sumber : Diolah dari data primer PEP-LIPI 1999.

Dari data di atas terungkap bahwa baik migran maupun non-migran mempunyai kecenderungan yang sama, dimana sebagian besar migran (83%) dan non-migran (58%) berdagang bersama-sama dengan suami di satu tempat. Mereka umumnya berdagang sejak jam 2 dini hari bergantian antara suami dan isteri. Saat dini hari dimana banyak pembeli partai besar, suami dan isteri berdagang bersama-sama sampai kira-kira jam 6 pagi. Setelah itu, hanya salah satu yang berdagang pada siang hari, dan hal ini adalah merupakan hasil kompromi mereka berdua. Selanjutnya, WPK yang suaminya juga berdagang tetapi mempunyai tempat usaha lain adalah migran 16% dan 11% non-migran. Mereka sama-sama berdagang di Pasar Sederhana tetapi tempat/lokasinya lain dan jenis yang diperdagangkan

juga berbeda. Tampaknya baik WPK migran maupun non-migran yang berdagang bersama-sama dengan suaminya di satu tempat yang sama, menginginkan untuk kelak bisa juga berdagang sendiri. Dengan adanya pemberdayaan dari LIPI (melalui pelatihan dan pemberian modal), mereka berharap bisa mewujudkan keinginan tersebut.

Selain itu, tampaknya sebelum melakukan kegiatan berdagang hanya sebagian kecil WPK (14% migran, dan 31% non-migran) yang sudah bekerja baik sebagai penjahit maupun buruh pabrik, selebihnya adalah (41% migran dan 54% non-migran) sebagai ibu rumah tangga. Hal ini tentunya akan berpengaruh terhadap kelangsungan usaha dagang yang dilakukan. Namun demikian, apabila dikaitkan dengan lamanya usaha yang mereka kelola dapat memberi sedikit gambaran mengenai sudah berapa lama mereka bertahan dan berusaha di bidang ini, seperti yang diungkapkan pada tabel 3.9. berikut ini.

Tabel 3.9

**Mobilitas Wanita Pedagang Kecil  
Menurut Lamanya Berdagang Jenis Sekarang,  
Frekuensi Pindah Jenis Dagangan dan Keinginan Pindah Usaha (%)**

Nomor	Keterangan	Migran	Bukan Migran
1.	Lama dagang jenis sekarang :		
	a. < 1 tahun	18	31
	b. 1-3 tahun	50	7
	c. 3-5 tahun	4	15
	d. > 5 tahun	28	47
2.	Frekuensi pindah jenis dagangan		
	a. 1 kali	27	-
	b. 2 kali	4	15
	c. > 3 kali	-	-
	d. tidak pernah	69	85
3.	Keinginan pindah usaha		
	a. Ada	-	9
	b. Tidak ada	100	91
	Jumlah (N = 34)	100 (21)	100 (13)

Sumber : Diolah dari data primer PEP-LIPI

Dari tabel 3.9 terlihat bahwa hanya 28% migran wanita pedagang yang telah berdagang lebih dari 5 tahun sedangkan 50%nya telah berdagang selama 1-3 tahun. Sementara untuk wanita pedagang yang bukan migran 47% telah berdagang lebih dari 5 tahun dan 31% baru berdagang kurang dari 1 tahun. Jika dikaitkan dengan kondisi perekonomian Indonesia yang kurang menguntungkan sejak 2 tahun terakhir ini (yang berdampak pada hilangnya kesempatan kerja bagi pekerja di perusahaan-perusahaan yang tidak bisa bertahan karena krisis, serta akses yang dimiliki dan relatif rendahnya tuntutan dari sektor perdagangan) telah mendorong orang, terutama wanita untuk memasuki lapangan kerja tersebut. Selain itu, kapasitas penyerapan yang sangat tinggi di sektor perdagangan telah mendorong wanita untuk terjun kedalamnya, sehingga tidak mengherankan apabila dilihat dari lamanya berusaha wanita pedagang di Pasar Sederhana, cenderung mengikuti kondisi perekonomian yang kurang menguntungkan sekarang ini. Dengan masih relatif belum berpengalamannya mereka berdagang pada gilirannya berpengaruh pada keengganannya untuk berpindah-pindah jenis dagangan maupun jenis usaha. Hal ini terungkap melalui tabel di atas, dimana 69% atau lebih tidak pemah pindah jenis dagangan dan lebih dari 90% tidak ingin pindah usaha.

### 3.4. Kesimpulan

WPK yang diberdayakan di Pasar Sederhana sebagian besar adalah migran, berpendidikan SD, sudah kawin dan berumur antara 25-50 tahun. Saat meninggalkan daerah asal sebagian besar belum bekerja, dan berumur kurang dari 20 tahun.

Dengan sudah relatif lamanya tinggal di kota diharapkan WPK telah mengetahui peluang usaha yang menguntungkan tanpa menggantungkan diri pada suami/saudara. Mereka dapat mencari mitra kerja sendiri dan mencari informasi mengenai sumber-sumber keuangan yang dapat dijadikan tumpuan (modal) untuk kelangsungan dan perkembangan usaha, tanpa memberatkan teman/suami/saudara.

Sebelum berdagang, kegiatan mereka adalah bertani atau sebagai ibu rumah tangga. Karena didorong kebutuhan ekonomi dan anak-anak sudah relatif besar, mereka ikut berdagang bersama-sama suami. Dengan ikut sertaanya wanita/isteri berdagang, memberi kesempatan pada suami untuk mengembangkan usaha dagang tersebut dengan mencari konsumen tetap lain (dalam partai besar) di luar pembeli yang datang ke pasar.

Selain itu, tampaknya WPK yang diberdayakan mempunyai mobilitas yang rendah dalam berdagang. Mereka sebagian besar tidak menginginkan untuk pindah usaha dan tidak pernah pindah jenis dagangan. Dengan demikian, kesempatan mereka untuk mengenal lebih jauh suatu jenis dagangan (lokasi/tempat yang mudah untuk mendapatkan barang, sifat (ketahanan) barang, selera pembeli akan kualitas barang yang dijual dan sebagainya), akan lebih besar. Sebaliknya, mereka yang sering berpindah-pindah jenis dagangan, akan sulit memperoleh pengetahuan/pengalaman yang matang atas komoditi/barang yang dijual. Pengalaman yang matang ini sangat diperlukan karena erat kaitannya dengan stok barang/jumlah barang yang harus disediakan setiap harinya. Diharapkan dengan adanya pelatihan dan pemberian dana yang telah dilakukan oleh LIPI, akan mendorong WPK untuk berdagang sendiri tanpa terlalu banyak melibatkan suami.



## DAFTAR PUSTAKA

Abdullah, Irwan; *"Sangkan Paran Gender,"* PPK-UGM, 1997.

Alexander Jennifer, *"Trade, Traders and Trading in Rural Java".* Singapore Oxford University Press, 1987.

Deperindag; *Seri Panduan untuk Pedagang Eceran No. 11-19.*

Ihromi, T.O., *"Kajian Wanita Dalam Pembangunan"* Yayasan Obor Indonesia. Jakarta, 1995.

Ihromi, T.O., *"Peran Ibu Yang Berperan Tunggal atau yang Berperan Ganda"*, Lembaga Penerbit FEUI, 1993.

Mantra, Ida Bagus, *"Mobilitas Penduduk Sirkuler"* PPK-UGM, 1995.

Sadli Saparlinah, *"Perempuan Kerja dan Perubahan Sosial".* Kalyamanitra, Jakarta, 1997.

Suparjo, Karomah, *"Wanita Martabat dan Pembangunan"*, Forum Pengembangan Keswadayaan Participatory Development Forum, 1996.

Suratiyah, Ken; *"Dilema Wanita Bekerja"*, Aditya Media, 1996.



LIPI

## Bagian 4

# **SUMBER DAYA MANUSIA WANITA PEDAGANG KECIL: Motivasi, Kendala dan Upaya dalam Menjalankan Usaha**

*Oleh: Gusnelly dan Zarida*

LIPI



## **Bagian 4**

# **SUMBER DAYA MANUSIA WANITA PEDAGANG KECIL Motivasi, Kendala Dan Upaya Dalam Menjalankan Usaha**

*Oleh :*

*Gusnelly dan Zarida*

### **4.1 . Pendahuluan**

Masalah yang harus segera dibenahi oleh pemerintah Indonesia terutama dalam situasi krisis saat ini, selain membenahi perekonomian adalah meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM). Upaya peningkatan kualitas SDM ini harus segera dilakukan karena SDM merupakan faktor utama penggerak pembangunan yang sangat penting. Akan tetapi upaya peningkatan kualitas SDM ini bukan hanya menjadi tugas pemerintah saja melainkan juga merupakan tanggung jawab seluruh bangsa.

Upaya peningkatan kualitas SDM ini sudah banyak dilakukan oleh pemerintah dalam bentuk program-program pelatihan, terutama sekali terhadap usaha kecil. Akan tetapi upaya atas peningkatan kualitas SDM ini belum terlihat hasilnya karena selain kurangnya umpan balik dari individu yang bersangkutan, penelitian mengenai hal tersebut juga masih belum banyak dilakukan. Tambahan pula, seringkali pelatihan -pelatihan yang diberikan menjadi kurang efektif karena pelatih terjebak kepada kurikulum formal dan kurang memperhatikan keberagaman kelompok usaha kecil tersebut (Sadoko, 1995). Selain itu, pelatihan dan penyuluhan yang dilakukan oleh pemerintah, masih terbatas dan terfragmentasi dalam program yang terpisah-pisah tanpa adanya strategi dan koordinasi yang jelas (lihat juga bagian 1 ). Adapun program yang diinisiasi oleh swasta umumnya dikembangkan berdasarkan potensi pasar dan berjangka pendek.

Berkaitan dengan SDM pada usaha kecil, banyak studi beranggapan bahwa kelemahan pada SDM tersebut juga dimiliki oleh Wanita Pedagang Kecil (WPK) sehingga keberadaan mereka cenderung dalam lingkaran kemiskinan (Soesilowati, 1999). Tidak berkualitasnya SDM ini mungkin disebabkan karena mereka rata-rata

berpendidikan SD dan SLTP, kalaupun ada yang berpendidikan tinggi (SLTA keatas) jumlahnya sedikit sekali. Agar upaya peningkatan atas usaha mereka juga dapat dilakukan, maka perlu dilakukan upaya peningkatan kualitas SDM.

Peningkatan kualitas SDM WPK diharapkan akan terwujud apabila diberikan pendidikan melalui pelatihan-pelatihan, seperti pengetahuan tentang pengelolaan usaha dan pengelolaan modal. Dikhawatirkan, rendahnya SDM WPK akan menyebabkan tidak terkelolanya usaha dagang dengan baik. Melalui peningkatan pendidikan, diharapkan akan mengubah persepsi dan motivasi WPK kearah yang lebih baik (Prijono, 1996), sehingga keberadaan Usaha Wanita Pedagang Kecil (WPK) yang selama ini cenderung lemah dapat lebih membaik. Motivasi sendiri sebenarnya merupakan suatu dorongan yang kuat sehingga menjadikan WPK selalu berupaya dalam meningkatkan usaha yang dikelolanya. Namun demikian, dalam berupaya tersebut tentu saja mereka banyak mengalami berbagai kendala.

Tulisan ini bermaksud membahas mengenai SDM WPK melalui motivasi usaha (alasan mereka berdagang), serta upaya mereka dalam mengatasi kendala-kendala yang timbul untuk mewujudkan semua harapan di masa yang akan datang (atas usaha yang mereka kelola). Diharapkan, melalui pelatihan tentang pengelolaan usaha mereka dapat meningkatkan usaha yang dikelolanya.

#### **4.2. Kondisi Sumber Daya Manusia (SDM)**

Kondisi SDM yang dimaksud dalam pembahasan kali adalah tingkat kemampuan yang dimiliki oleh Wanita Pedagang Kecil (WPK) dilihat dari latar belakang pendidikan dan usia. Faktor pendidikan inilah yang menentukan berkualitas atau tidaknya SDM dan melaluianya juga perbaikan kualitas dapat dilakukan. (Prijono, 1996). Selain itu, keberhasilan sebuah usaha juga bergantung pada potensi serta kreatifitas dari SDM tersebut dimana dalam hal ini tingkat usia ikut berpengaruh

( Sadoko, 1995). Dalam pembahasan selanjutnya, tingkat usia 25-35 th , masuk dalam kategori *usia sangat produktif*, sedangkan untuk usia 35-45 th , digolongkan kedalam *usia produktif* , sementara usia yang *kurang produktif* adalah 46 tahun keatas.

Dari hasil penelitian terhadap kondisi 34 WPK, diketahui bahwa WPK yang berpendidikan SD cukup dominan (64%), sementara

dari jumlah tersebut yang sudah berumur 46 tahun ke atas, sebesar 86%. Hal ini menunjukan bahwa selain WPK didominasi oleh tingkat pendidikan yang rendah (SD) mereka juga relatif kurang produktif sehingga mungkin kreatifitas dan potensi yang dimiliki kurang mendukung upaya bagi peningkatan usaha pedagang kecil ini. Untuk mengetahui gambaran yang lebih jelas tentang potensi SDM WPK dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 4.1**  
**Kondisi SDM WPK**  
**Menurut Tingkat Pendidikan dan Usia (%)**

	Tingkat Pendidikan	Tingkat Usia			Total Total
		25-35	35-45	46-keatas	
a.	SD	54	64	86	64
b.	SLTP	8	36	-	18
c.	SLTA ke atas	38	-	14	18
	(%)	(100)	(100)	(100)	(100)
	Total (N)	13	14	6	34

Sumber : Diolah dari data primer PEP-LIPI, 1999.

Memperhatikan tabel diatas, terlihat bahwa WPK yang mempunyai latar belakang pendidikan tinggi (SLTA keatas) dan berumur 46 tahun keatas hanya sebesar 14% saja, sementara sisanya (38%) adalah mereka yang berumur 25-35 tahun. Dengan demikian, apa yang dikemukakan oleh banyak studi selama ini, yaitu tentang lemahnya SDM WPK (terutama pada tingkat pendidikan) agaknya memang dapat dibenarkan. Hal ini dimungkinkan, karena untuk berdagang tidak dibutuhkan pendidikan yang tinggi ataupun keahlian khusus, asal dapat menghitung, maka setiap orang dapat pula melakukannya. Sehingga, mereka yang berpendidikan SD pun dapat melakukannya, padahal tingkat pendidikan yang rendah ini secara tidak langsung juga berpengaruh terhadap produktifitas WPK. Selain itu, pendidikan juga merupakan indikator mengenai status sosial seseorang, dimana rendahnya pendidikan seseorang akan menunjukan pula rendahnya status sosial orang tersebut (Gardiner, 1994). Dengan adanya gambaran tersebut di atas, maka dapatlah dikatakan bahwa sebagian besar WPK yang diberdayakan selain berpendidikan rendah (sehingga juga mempunyai status sosial yang tidak tinggi), juga relatif tidak muda.

#### 4.3. Motivasi Usaha

Motivasi adalah salah satu faktor internal SDM (yang berasal dari dalam diri) dan berpengaruh dalam pengembangan usaha kecil dibidang perdagangan (Soesilowati, 1999). Sejalan dengan itu Ginnis, (1991) mengatakan bahwa motivasi adalah suatu bentuk pencarian sasaran bersama yang bermanfaat bagi setiap individu dan ditunjang dengan semangat serta daya juang yang tinggi. Selanjutnya, motivasi diakui sebagai penggerak dari tindakan setiap orang (Bernard, 1992), yang juga mendasari seseorang untuk berprestasi. Adapun motivasi yang dimaksud dalam tulisan ini adalah alasan (apa yang mendasari) WPK dalam melakukan pekerjaan dagang tersebut.

Secara *konseptual*, semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang maka motivasi mereka melakukan pekerjaan dagang akan terlepas (di luar) dari sekedar pemenuhan kebutuhan ekonomi keluarga, seperti ingin sukses dan berhasil. Lain halnya dengan mereka yang berpendidikan rendah. Pada umumnya, motivasi mereka berdagang adalah untuk pemenuhan ekonomi keluarga, karena mudah melakukannya dan mendatangkan uang dengan cepat ( Soesilowati, 1999). Untuk mengetahui apa yang menjadi motivasi WPK dalam berdagang, maka tabel berikut ini akan mengungkapkannya.

Tabel 4.2

Motivasi Usaha WPK  
Menurut Tingkat Pendidikan dan Usia (%)

Motivasi Usaha	Tingkat pendidikan			Total	Tingkat Usia			Tolol Total
	SD	SLTP	SLTA keatas		25-35 lh	36-45lh	46 th- ke atas	
a. Mendapatkan uang tunai dengan cepat untuk biaya hidup	68	83	83	73	62	79	66	73
b. Meneruskan usaha keluarga Sekedar membantu ekonomi keluarga	5	17	17	9	15	7	-	9
c. Membantu Suami	5	-	-	3	-	7	-	3
d. Membantu ekonomi keluarga	22	-	-	15	23	7	14	15
(%) Total (N)	(100) (22)	(100) (6)	(100) (6)	(100) (34)	(100) (13)	(100) (14)	(100) (7)	(100) (34)

Sumber : Diolah dari data primer PEP-LIPI, 1999.

Gambaran dari tabel 4.2 menunjukan, bahwa motivasi WPK dalam berdagang di dominasi oleh mereka yang ingin mendapatkan uang tunai dengan cepat (73 %). Jika dilihat lebih jauh lagi, yaitu dari tingkat pendidikan maupun usia, motivasi ingin mendapatkan uang dengan cepat dan mudah ini didominasi oleh semua tingkatan pendidikan, maupun tingkat usia. Selanjutnya mereka yang mengatakan bahwa motivasi berdagang adalah karena membantu suami sebanyak 15%. Yang sangat menarik pada kategori ini, adalah bahwa untuk tingkat SD dan usia sangat produktif (25-35 th) persentase mereka relatif besar jika dibandingkan dengan tingkat pendidikan maupun usia yang lain. Sedangkan alasan berdagang bagi WPK yang lain adalah meneruskan usaha keluarga (9%) dan sekedar membantu ekonomi keluarga (3%).

Bertolak dari gambaran diatas, maka terlihat bahwa tidak ada korelasi antara tingkat pendidikan dengan motivasi seseorang dalam berdagang. Dengan demikian, apa yang dikemukakan sebelumnya (*secara konseptual*) tidak terjadi pada WPK. Terjadinya kondisi ini mungkin erat hubungannya dengan kesulitan yang terjadi dalam hal mencari pekerjaan dan banyaknya korban PHK (4,2 juta jiwa). Terutama pada masa krisis, sebagian besar orang mengalihkan perhatian dan minat mereka kepada sektor ini. Dengan demikian, mereka yang berpendidikan tinggi pun (SLTA keatas) tidak tertutup kemungkinannya untuk melakukan pekerjaan dagang tersebut (dan bertujuan semata-mata untuk mendapatkan uang dengan cepat dan mudah). Kalaupun akhirnya mereka menekuni bidang usaha dagang ini, mungkin didorong oleh sulitnya mendapatkan pekerjaan yang sesuai dengan pendidikan dan keinginan mereka (bekerja di kantor atau pada sektor formal).

Selanjutnya, dari hasil penelitian yang dilakukan oleh Effendi (1991) kemungkinan sektor perdagangan (informal) akan terus diminati oleh banyak orang, karena selain mudah mendapatkan uang , juga persaingan disektor formal cukup tinggi.

#### **4.4. Harapan-Harapan Wanita Pedagang Kecil (WPK)**

Pada pembahasan ini, yang dimaksudkan dengan harapan adalah sesuatu keinginan yang hendak dicapai dan diwujudkan oleh WPK pada masa yang akan datang terhadap usahanya, dimana upaya kearah itu sedang dilakukan. Guna mencapai apa yang diharapkan di masa yang akan datang, diperlukan upaya-paya tertentu. Apabila dilihat fungsi dari harapan dalam suatu pengembangan usaha, maka apa yang mereka harapkan tersebut dapat dijadikan pendorong bagi WPK

untuk berupaya mengembangkan usahanya (guna mencapai harapan-harapan yang diinginkan). Bagaimana sebenarnya keinginan dan harapan WPK, dalam mengelola usahanya tersebut dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 4.3

**Harapan-Harapan WPK Dalam Menjalankan Usaha  
Menurut Tingkat Pendidikan dan Usia (%)**

Harapan WPK	Tingkat Pendidikan			Total	Tingkat Usia			Total
	SD	SLTP	SLTA ke atas		25- 35	36-45	46 ke atas	
a. Punya toko	32	66	66	44	46	50	33	44
b. Anak sekolah tinggi	18	-	17	15	23	14	-	15
c. Hidup Senang	41	17	-	29	23	29	50	29
d. Kombinasi a+b	9	-	-	3	-	-	16	3
e. Tidak Tahu	-	17	17	9	8	7	-	-
(%) Total (N)	(100) 22	(100) 6	(100) 6	(100) 34	(100) 13	(100) 14	(100) 7	(100) 34

Sumber : Diolah dari data primer PEP-LIPI, 1999

Memperhatikan tabel di atas, terlihat bahwa sebagian besar WPK (44%), berharap suatu saat nanti mereka akan memiliki sebuah toko, (sebagai hasil jerih payah mereka dalam mengeluti usaha dagang ini). Jika kita telusuri lebih jauh lagi, pada tingkat pendidikan, terlihat bahwa sebagian besar dari mereka yang berpendidikan SD (41%) ingin hidup senang. Sedangkan jika dilihat pada tingkat usia, untuk katagori yang sama didominasi oleh mereka yang berusia kurang produktif (50%). Gambaran ini menunjukan bahwa beratnya perjuangan hidup (kompetisi dalam berdagang) bagi mereka yang berpendidikan SD dan kurang produktif (46 tahun ke atas), mendorong mereka untuk berharap bahwa suatu ketika nanti mereka akan hidup senang (lepas dari bekerja sebagai pedagang). Selain itu, bagi WPK yang telah berusia kurang produktif, pengembangan usaha dengan memiliki toko tidak memungkinkan bagi mereka, karena usia dan fisik memang kurang mendukung untuk terus aktif dalam perdagangan ini. Akan tetapi, ada juga WPK yang tidak tahu apakah yang mereka harapkan dari usahanya ini untuk masa yang akan datang, walaupun jumlah tersebut kecil (9%), akan tetapi hal ini tidak boleh dibiarkan terus-menerus karena akan berakibat pada tidak berkembangnya usaha yang dikelola.

#### 4.5. Kendala Dan Upaya Pengembangan Usaha

Guna mencapai apa-apa yang mereka harapkan atas usaha yang dikelola, maka diperlukan upaya-upaya. Tentu saja dalam melakukan setiap upaya, mereka akan dihadapkan pada berbagai kendala. Yang dimaksudkan dengan kendala dalam hal ini adalah kesulitan yang dihadapi oleh WPK dalam mengembangkan usahanya. Ada asumsi yang mengatakan bahwa upaya pengembangan usaha kecil akan berhasil jika masalah keuangan yang dihadapi oleh usaha kecil dapat diatasi. Asumsi tersebut sebenarnya berasal dari pedagang sendiri, yang menganggap bahwa kelancaran usaha mereka bergantung kepada modal (Sadoko, 1995). Kebenaran dari anggapan tersebut juga ditemukan dalam penelitian ini, sebagaimana terlihat pada tabel di bawah, dimana sebagian besar WPK (47%) beranggapan bahwa yang menjadi kendala bagi pengembangan usaha mereka adalah modal.

Tabel 4.4

#### Kendala Pengembangan Usaha WPK Menurut Tingkat Pendidikan Dan Usia (%)

Keterangan	Tingkat pendidikan			Total	Tingkat Usia			Total
	SD	SLTP	SLTA ke atas		23-35	36-45	46-ke atas	
Kurang modal	41	50	67	47	47	57	29	47
Kurang Tenaga	9	-	16	9	15	-	13	9
Kombinasi a+b	41	33	16	35	38	36	29	35
Tidak ada masalah modal	9	17	-	9	-	7	29	9
(%)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)
Total (N)	22	6	6	34	13	14	7	34

Sumber : Diolah dari data primer PEP-LIPI, 1999

Selanjutnya, jika dilihat pada tingkatan pendidikan WPK, yang mengatakan modal merupakan kendala utama mereka (dalam pengembangan usaha) didominasi oleh semua tingkatan pendidikan, mulai dari yang berpendidikan SLTA ke atas (67%), kemudian diikuti oleh mereka yang berpendidikan SLTP (50%) dan 41%, adalah mereka yang berpendidikan SD. Dari tabel tersebut terlihat, bahwa walaupun WPK mempunyai tingkat pendidikan yang agak tinggi (SLTA keatas), jika dihadapkan pada kesulitan modal mereka belum tentu dapat meningkatkan usahanya. Selanjutnya, gambaran tabel diatas juga menunjukan bahwa WPK belum pernah memperoleh kemudahan yang diberikan oleh pemerintah selama ini, misalnya dalam bentuk bantuan modal. Padahal sebagaimana diketahui, telah banyak program pemerintah (dalam pengembangan usaha kecil) yang dilakukan. Program bantuan permodalan yang pernah dilakukan (Darwin, 1998)

misalnya program Bapak Angkat, Gerakan Nasional Memasyarakatkan dan Memberdayakan Kewirausahaan (GNMMK) dan masih banyak lagi program-program lainnya (lihat juga bagian 1).

Apabila dilihat dari tingkat usia responden, ternyata mereka yang berusia produktif (36-45 tahun), untuk hal yang sama cenderung mengatakan bahwa yang menjadi kendala bagi pengembangan mereka (57%) adalah modal. Kekurangan modal untuk pengembangan usaha yang dirasakan oleh WPK tersebut di atas, ternyata tidak dirasakan oleh WPK berpendidikan SLTP (17%) dan WPK yang berpendidikan SD, (9%). Hal ini mungkin karena mereka menyadari bahwa modal saja tidak cukup dijadikan kendala bagi upaya pengembangan usaha. Merekapun beranggapan bahwa masih ada masalah lain yang menjadi kendala bagi pengembangan usaha tersebut, salah satunya adalah pengelolaan modal.

Pengelolaan modal ini, erat juga kaitannya dengan masalah pencatatan keuangan. Apabila WPK melakukan pencatatan keuangan secara rutin, maka akan terlihat perkembangan modal usaha mereka. Berdasarkan catatan keuangan yang mereka lakukan, bertambah ataupun berkurangnya modal usaha akan segera dapat diketahui. Dengan demikian, meningkat atau tidaknya suatu usaha juga dapat dipantau. Untuk mengetahui apakah WPK melakukan pencatatan keuangan sebagai upaya dalam mengelola usahanya, maka akan diungkap dalam tabel berikut ini.

Tabel 4.5.

**Upaya WPK Dalam Melakukan Pencatatan Keuangan  
Menurut Tingkat Pendidikan dan Usia (%)**

Keterangan	Sebelum Pelatihan			Total	Setelah Pelatihan			Total		
	Tingkat pendidikan				Tingkat Usia					
	SD	SLTP	SLTA ke atas		SD	SLTP	SLTA ke atas			
Mencatat keuangan	13	-	-	9	23	50	67	35		
-ya	82	100	83	85	50	50	33	47		
-Tidak	4	-	17	6	27	-	-	18		
-Kadang-kadang										
(%)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)		
Total (N)	22	6	6	34	22	6	6	34		

Sumber : Diolah dari data primer PEP-LIPI, 1999

Dari tabel diatas terlihat, bahwa walaupun telah mendapatkan pelatihan, hanya sebagian dari WPK yang melakukan pencatatan keuangan (35%). Akan tetapi bila dibandingkan dengan sebelum mendapatkan pelatihan jumlah ini menunjukkan adanya peningkatan sebesar 26% (sebelumnya 9%). Sementara WPK yang kadang-kadang

melakukannya juga sudah meningkat, dari 6% menjadi 18%. Meskipun persentase mereka yang tidak melakukan pencatatan masih cukup besar (47%), namun jumlah ini sudah sangat menurun jika dibandingkan dengan sebelumnya (85%).

Selanjutnya, dari tingkat pendidikan, penurunan tersebut terutama terjadi pada yang berpendidikan SLTP dan SLTA keatas (masing-masing sebesar 50%). Hal ini terjadi mungkin karena mereka yang telah berpendidikan relatif lebih tinggi dari pada SD cenderung untuk lebih memahami akan pentingnya pencatatan keuangan. Apabila dikaitkan dengan kendala mereka dalam pencatatan keuangan, terlihat bahwa selain mereka memang tidak terbiasa melakukannya mereka juga kekurangan waktu dan tenaga. Sementara itu, pencatatan sangat penting dan berguna terutama dalam membantu WPK untuk dapat mengetahui prospek usaha dimasa yang akan datang. Untuk memperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai kendala apa saja yang mereka hadapi dalam pencatatan keuangan maka tabel berikut ini akan mengungkapkannya.

Tabel 4.6.

**Kendala Yang Dihadapi WPK dan Usia Dalam Pencatatan Keuangan Menurut Tingkat Pendidikan Dan Usia (%)**

Keterangan	Tingkat pendidikan			Total	Tingkat Usia			Total
	SD	SLTP	SLTA ke atas		23-35	36-45	46-ke atas	
Tidak ada waktu	36	66	17	41	31	43	57	41
Kurang Tenaga	10	17	33	29	23	36	29	29
Terbiasa tidak mencatat	50	17	50	30	46	21	14	30
(%)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)
Total (N)	22	6	6	34	13	14	7	34

Sumber : Diolah dari data primer PEP-LIPI, 1999.

Memperhatikan tabel diatas terlihat bahwa dalam pencatatan keuangan, sebagian besar WPK (41%) merasa tidak ada waktu untuk melakukannya. Jika kita telaah lebih jauh lagi, katagori tersebut didominasi oleh mereka yang berpendidikan SLTP (66%) dan berusia kurang produktif (57%). Hal ini sebagai pertanda, bahwa yang menjadi tujuan utama mereka dalam berdagang adalah untuk mencari uang guna biaya hidup sehari-hari (lihat juga Tabel 4.2), sehingga pentingnya pencatatan uang, tidak menjadi perhatian secara khusus.

Selanjutnya, tidak dilakukannya pencatatan tersebut oleh WPK juga karena mereka kekurangan tenaga. Hal ini, mungkin terjadi karena pada waktu berdagang WPK melakukannya sendirian, dan sepulang dari berdagang mereka telah direpotkan lagi oleh pekerjaan rumah tangga, sehingga tidak sempat lagi untuk mengevaluasi aktivitas dagangannya ataupun mencatat hal-hal penting yang seharusnya dicatat, pada hari yang bersangkutan. Hal lain yang juga dominan dirasakan oleh WPK yang berpendidikan SD dan SLTA (masing-masing 50%), adalah bahwa mereka tidak terbiasa melakukan pencatatan. Kemungkin ini bisa saja terjadi, karena walaupun mereka sudah memahami manfaat maupun cara melakukannya, tetapi karena tidak terbiasa, maka mereka belum dapat merasakan manfaat dari pencatatan tersebut. Adakalanya, saat mereka akan atau sedang melakukan pencatatan, mereka harus melayani pembeli. Berbagai hambatan yang dihadapi oleh WPK, pada gilirannya akan menimbulkan keengganan mereka untuk mencatat hal-hal yang erat kaitannya dengan keuangan dan pengelolaan usaha mereka.

Meskipun WPK menghadapi berbagai kendala, tetapi mereka tetap melakukan upaya-upaya guna meningkatkan usaha yang dikelolanya. Upaya tersebut antara lain dilakukan dengan cara yang dapat dilihat dalam tabel berikut ini.

Tabel 4.7.

Upaya WPK Dalam Pengembangan Usaha  
Menurut Tingkat Pendidikan dan Usia (%)

Keterangan	Tingkat pendidikan			Total	Tingkat Usia			Total
	SD	SLTP	SLTA ke atas		23-35	36- 45	46-ke atas	
Tambah modal	36	32	33	35	23	43	42	35
Belajar berdagang	10	-	-	6	8	8	-	6
Kombinasi a + b	50	34	67	50	69	35	43	50
Tidak ada upaya	4	34	-	9	-	14	15	9
(%) Total (N)	(100) 22	(100) 6	(100) 6	(100) 34	(100) 13	(100) 14	(100) 7	(100) 34

Sumber : Diolah dari data primer PEP-LIPI, 1999

Dari tabel di atas terlihat bahwa sebagian besar WPK, melakukan upaya menambah modal dan belajar berdagang untuk mengembangkan usaha dagangnya (50%), dimana jumlah ini terlihat dominan pada semua tingkat pendidikan. Sementara itu jika dilihat

pada tingkat usia, hal serupa dilakukan oleh WPK pada tingkat usia yang sangat produktif (69%). Belajar dagang ini bisa didapatkan oleh WPK dari saudara atau teman-teman sesama pedagang lainnya (terutama yang telah berpengalaman di bidang perdagangan tersebut).

Kegiatan dagang ini biasanya mereka mulai sejak jam 2 dini hari sampai jam 4 sore. Sementara itu, 82% dari mereka yang juga sebagai ibu rumah tangga (lihat bagian 3), tentunya akan menyulitkan bagi pengaturan kegiatan rumah tangga. Sebelum melakukan kegiatan berdagang, mereka terlebih dahulu harus menyelesaikan tugas-tugas mereka sebagai ibu rumah tangga dan istri. Peran ganda yang mereka jalani dan lakukan ini menunjukkan tanggung jawab yang tinggi terhadap keluarga dan keinginan mereka untuk memperbaiki perekonomian keluarga. Upaya ini, tentu saja juga merupakan refleksi dari kesungguh-sungguhan mereka terhadap pengembangan usaha yang mereka kelola.

#### 4.6. Kesimpulan

Dari kondisi WPK yang sebagian besar adalah berpendidikan SD (64%), terlihat bahwa mereka yang beranggapan (mempunyai motivasi) bahwa berdagang hanya untuk mendapatkan uang secara cepat, yang dipergunakan, untuk biaya hidup, sangat dominan (73%). Adapun mengenai harapan-harapan mereka, terungkap dari keinginan mereka untuk memiliki toko sendiri (44%), terutama pada tingkat pendidikan SLTP dan SLTA. Selanjutnya, upaya yang dilakukan oleh WPK dalam merealisasi harapan-harapannya tersebut, sebagian besar dilakukan dengan cara menambah modal dan belajar berdagang (50%). Namun demikian dalam melakukan upaya tersebut tentunya mereka akan menemui beberapa hambatan, misalnya terungkap dalam hal pencatatan dan pengembangan usaha. Meskipun dalam hal pencatatan ini WPK telah melakukannya (35%), namun masih terlihat adanya hambatan dalam upaya pencatatan, tersebut, yaitu mereka merasa tidak mempunyai cukup waktu (41%). Sedangkan dalam pengelolaan usaha, hampir dari separuh mereka (47%) beranggapan kekurangan modal

Dari data tersebut di atas, dapatlah dikatakan bahwa pelatihan dan penyaluran dana yang telah dilakukan terhadap WPK manfaatnya sudah mulai dapat dilihat dan dirasakan. Manfaat tersebut misalnya dapat dirasakan terutama oleh mereka yang memperoleh modal dan mereka yang melakukan pencatatan secara rutin (dimana upaya tersebut akan bermanfaat untuk memantau perkembangan usaha yang mereka kelola).

Pada akhirnya untuk mendapatkan hasil yang optimal bagi usaha pengembangan dan peningkatan UWPK tersebut maka dibutuhkan pembinaan dan pelatihan yang berkesinambungan, karena peningkatan usaha akan dapat terwujud apabila SDMnya juga meningkat.



## DAFTAR PUSTAKA

A. Loy. Mc. Ginnis , (1991), *Menumbuhkan Motivasi Memupuk Semangat Memetik yang Terbaik* Jakarta : Pustaka Tangga.

Bernard, Anick, (1992), "Manajemen Motivasi untuk Meningkatkan Kinerja" dalam Manajemen Sumber Daya Manusia Berdasarkan Kompetensi, Jakarta: Pustaka Utama Gafiti.

Darwin, (1998), "Strategi Pemberdayaan Tenaga Kerja : Kasus Wanita Pedagang Kecil", Jakarta: PEP-LIPI.

Effendi, T. Noer, (1991), "Krisis Keadaan Ketenagakerjaan Refleksi dan Prediksi", Makalah Seminar Sehari; Refleksi 1998 dan Prediksi 1999; Antara Harapan dan Kenyataan, Jakarta.

Gardiner, M. Oey, (1991), "Education and Work in Indonesia's Economic Development", dalam CSIS, The Impacts Of Education on Training and Work In Indonesia Economics Development.

Soesilowati, E.S, (1998), "Pengembangan Usaha Wanita Pedagang Kecil", Jakarta: PEP-LIPI.

Sadoko, Isono, Maspiyati, Dedi Haryadi, (1995), "Pengembangan Usaha Kecil: Pemihakan Setengah Hati" Bandung: Yayasan Akatiga.

Mohammad Arsyad Anwar, (1995), "Sumber Daya, Teknologi" Jakarta: Victor Jaya Abadi.

Prijono, Onni. S. , Pranarka, A.M.W, (ed), (1996), " Pemberdayaan Konsep, Kebijakan dan Implementasi ", Jakarta: Centre For Strategic And International Studies.

Tjiptoherijanto, Prijono, (1998), "Pemberdayaan Penduduk dan Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia", Jakarta: PT. Citra Putra Bangsa.



## Bagian 5

# PENGELOLAAN DAN PENGEMBANGAN USAHA WANITA PEDAGANG KECIL

*Oleh: Endang Tjitroresmi*

LIPI



# Bagian 5

## PENGELOLAAN DAN PENGEMBANGAN USAHA WANITA PEDAGANG KECIL

Oleh :

*Endang Tjiptoroesmi*

### 5.1. Pendahuluan

Walaupun sektor pedagangan mudah untuk dimasuki tetapi sebenarnya menjadi pedagang bukanlah pekerjaan yang mudah (Irwan, 1997). Ketekunan dan keuletan dalam menangkap peluang yang ada sangat diperlukan, sehingga sepertinya menjadi pedagang memang tidak memerlukan pendidikan yang tinggi. Bakat tidaklah selalu berarti keturunan atau bawaan sejak lahir tetapi bisa dipelajari. Dengan demikian, proses sosialisasi merupakan salah satu jalan yang bisa ditempuh untuk menjadi pedagang.

Dalam usaha dagang, persaingan antar pedagang harus dihadapi. Terlebih lagi bila pedagang baru dan disekitarnya telah banyak usaha dagang serupa. Suatu barang dagangan baru (produk baru) walaupun dipasarkan dengan mutu yang baik, harga yang terjangkau, tetapi kalau masyarakat tidak mengetahui adanya barang tersebut, akan sangat jarang pembeli yang datang.

Usaha di sektor perdagangan tidaklah sesederhana yang dibayangkan, yaitu asal barang laku terjual saat itu, tetapi memerlukan kejelian dan kelihian tersendiri untuk mampu menangkap kemauan/selera pembeli sesuai dengan perubahan tingkat ekonomi, dan sosial konsumennya (Irwan, 1997).

Pembeli, dalam menentukan tempat dimana ia harus berbelanja tergantung kepada penjual, yang dapat terus menarik dan mempertahankan pembeli tersebut, untuk tetap berlangganan. Disamping itu, faktor lain yang mempengaruhi pembeli dalam memutuskan tempat dimana mereka akan berbelanja adalah lokasi, harga dan kualitas barang yang dijual.

Selain itu, kesuksesan suatu usaha tergantung pada pedagang itu sendiri dalam mengendalikan keuangan. Untuk mengembangkan dan memajukan usaha dagang selain diperlukan modal, juga diperlukan keterampilan dan bimbingan dalam hal strategi melayani pembeli, mengelola modal dan teknik memilih komoditi dagangan (Ihromi, 1995).

Bagian ini akan membahas bagaimana wanita pedagang kecil tersebut mengelola usahanya setelah diberi pelatihan. Data diambil dari hasil wawancara dan dianalisis berdasarkan masukan-masukan yang ada, baik yang dapat dikuantifikasi maupun yang tidak. Dari masukan tersebut diharapkan dapat diperoleh gambaran akan manfaat dari pelatihan bagi wanita pedagang dan pengaruhnya terhadap pengembangan usaha mereka.

## 5.2. Upaya Pedagang Mempertahankan Usaha

Modal kerja merupakan masalah umum yang sering dijumpai di semua sektor dan skala usaha. Penyebab tidak terkumpulnya modal kerja adalah karena ketidak mampuannya menciptakan laba yang memadai untuk menumpuk modal. Hal ini terjadi karena pada umumnya, usaha yang berskala kecil memperoleh laba yang kecil pula dan sering merugi atau bahkan hanya impas atau sekedar cukup untuk makan saja.

Bagi pedagang, ketepatan dan kecermatan dalam menggunakan modal merupakan syarat utama keberhasilan berdagang. Ketidak tepatan dalam menggunakan modal akan berakibat kekurangan modal, barang dagangan menumpuk terlalu lama dan sebagainya.

Berikut ini akan dibahas modal lancar awal dan kondisi sekarang (pada saat WPK diteliti).

Tabel 5.1

Modal Usaha Wanita Pedagang Kecil  
Menurut Besarnya Modal Lancar Saat Awal Berdagang dan Saat  
Sekarang (%)

No.	Besar Modal Lancar	Awal	Sekarang
1.	< 100.000	41	-
2.	100.000 - 500.000	38	38
3.	500.000 - 1.000.000	21	38
4.	> 1.000.000	-	24
	Jumlah (N)	100 (34)	100 (34)

Sumber : Diolah dari data primer PEP-LIPI 1999.

Dari tabel 5.1 terlihat bahwa 41% WPK memerlukan modal lancar awal kurang dari Rp. 100.000,-. Kalau dikaitkan dengan lamanya usaha dagang yang telah mereka geluti dimana 59% selama kurang dari 3 tahun (Bagian 3, Tabel 3.8), maka hal ini mengindikasikan bahwa pada saat memulai berdagang mereka tidak menggunakan modal yang besar. Ini dimungkinkan karena dari hasil wawancara mendalam kepada mereka diperoleh keterangan bahwa untuk memulai berdagang, mereka tidak memerlukan modal yang besar (karena pada saat kulakan barang, dagangan bisa diambil/dibeli tanpa harus melunasi semua barang yang dibeli). Biasanya, hal ini dilakukan oleh pedagang sayur-mayur atau pedagang bahan keperluan masak lainnya. Para pedagang yang berskala kecil ini melakukan transaksi (membeli/kulakan) di Pasar Sederhana pada malam hari ( $\pm$  jam 3.00 dini hari) untuk dijual pada siang hari. Dengan sistem mengambil barang dulu, dan dibayar kemudian (pada siang hari), menyebabkan harga beli (kulakan) menjadi lebih mahal. Sementara itu, untuk menentukan harga jual (karena mereka bersaing dengan pedagang berskala agak besar) mereka tidak bisa menerapkan harga yang lebih tinggi dari harga pasaran. Hal ini berarti keuntungan yang mereka peroleh tidak sebesar pedagang yang (bermodal cukup untuk) membayar barang dagangan secara tunai.

Untuk modal tetap (yang berupa tempat usaha) pada saat berusaha, hanya berupa meja kecil yang dipergunakan untuk menggelar barang dagangannya. Adalah merupakan hal yang wajar jika setelah beberapa tahun berdagang mereka mengharapkan dapat menyewa kios/meja sebagai tempat tetap (yang telah disediakan pihak pasar). Tetapi, untuk sampai ke tahapan tersebut mereka merasa sangat berat dan bahkan untuk menyewa saja mereka sudah merasa cukup sulit, apalagi sampai memiliki kios sendiri. Hal lain yang sering dialami mereka adalah terpakainya modal untuk menutupi pengeluaran penting dan tak terduga seperti uang masuk/pendaftaran anak sekolah, biaya kalau ada anggota keluarga yang sakit dan keperluan konsumsi.

Realitas semacam ini, menyebabkan WPK sulit untuk mengelola keuangan mereka dengan benar, yaitu memisahkan antara pengeluaran untuk keluarga dan untuk berdagang. Dengan demikian, bagaimana upaya yang harus dilakukan agar usaha dagang bisa berkembang belum terpikirkan oleh mereka.

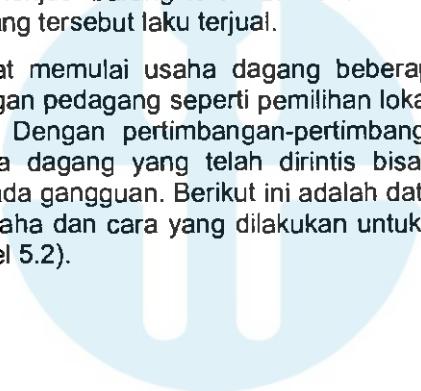
Selanjutnya, untuk meminjam modal ke pihak lain merupakan hal yang sering mereka hindari. Selain khawatir tidak mampu membayar kembali, kadang pinjaman tidak dimanfaatkan sepenuhnya untuk mengembangkan usaha melainkan untuk pengeluaran-pengeluaran rumah tangga. Umumnya mereka yang pemah terjerat

pelepas uang adalah mereka yang sedang menderita kerugian dan kebutuhan untuk menutupi biaya rumah tangga.

Dari Tabel 5.1 juga terlihat bahwa sekarang, yang mempunyai modal lancar lebih dari Rp. 500.000,- sebesar 62%. Makin meningkatnya modal lancar yang digunakan (sebelumnya hanya 21%) untuk berdagang bukan berarti bahwa telah terjadi peningkatan skala usaha, tetapi karena kenaikan harga barang yang diperdagangkan.

Salah satu cara untuk meningkatkan keuntungan pedagang adalah dengan mengamati peluang-peluang yang ada (Ihromi, 1995:383). Komoditas yang sedikit atau jarang dijual di pasar, bisa menjadi peluang yang menguntungkan dengan jalan membeli barang tersebut dalam jumlah banyak dan harga sedikit dinaikkan. Karena barang tersebut dibutuhkan/diminati pembeli, sementara tidak banyak pedagang yang menjual barang tersebut maka walaupun harga relatif tinggi, tetapi barang tersebut laku terjual.

Pada saat memulai usaha dagang beberapa faktor menjadi bahan pertimbangan pedagang seperti pemilihan lokasi, mencari modal dan sebagainya. Dengan pertimbangan-pertimbangan yang matang diharapkan usaha dagang yang telah dirintis bisa berjalan dengan lancar dan tidak ada gangguan. Berikut ini adalah data-data bagaimana WPK memulai usaha dan cara yang dilakukan untuk mempertahankan usaha (Lihat Tabel 5.2).



LIPI

Tabel 5.2

**Pengelolaan Usaha Wanita Pedagang Kecil Menurut Upaya Sebelum berdagang, Dasar Pemilihan Lokasi, Cara Mendapatkan dan Membayar Barang dan alasan Pemilihan Serta Faktor Yang Diperhatikan Dalam Berdagang (%)**

No.	Keterangan	Jumlah (%)	No	Keterangan	Jumlah (%)
1.	Upaya sebelum mulai berdagang a. Cari modal b. Cari lokasi c. Belajar berdagang d. Kombinasi, a, b.	35 23 32 10	5.	Alasan pemilihan barang a. Murah b. Cepat laku c. Kualitas baik d. Kombinasi a, c.	12 12 35 41
2.	Dasar pemilihan lokasi a. Banyak teman b. Transport lancar c. Ramai dan tempat strategis	38 23 39	6.	Faktor yang diperhatikan dalam berdagang a. Kebersihan b. Pelayanan c. Mutu d. Harga e. Kombinasi b, d. f. Kombinasi a, b, c. g. Kombinasi a, b, d.	6 15 12 6 26 20 15
3.	Cara mendapatkan barang a. Kulakan dalam kota b. Diantar c. Titipan orang d. Kombinasi a, b, c.	53 9 6 34	7.	Manfaat pelatihan : a. Tambah semangat b. Tambah modal c. Mengerti dagang dan menghitung d. Tidak tahu	12 12 70 6
4.	Cara pembayaran kulakan a. Tunai b. Tenggang waktu	76 24			
	Jumlah (N)	100 (34)		Jumlah (N)	100 (34)

Sumber : Diolah dari data primer PEP-LIPI 1999.

Dari tabel 5.3 terungkap bahwa sebelum memutuskan untuk mulai berdagang, upaya yang mereka lakukan agak bervariasi mulai dari mencari modal, lokasi dan belajar berdagang. Mereka yang menyatakan belajar berdagang terlebih dahulu, adalah WPK yang suami atau orang tuanya sudah mulai berdagang. Dengan ikut aktifnya isteri dalam usaha dagang, memungkinkan suami untuk mencari peluang lain. Pada umumnya isteri yang mulai aktif atau mulai ikut berdagang karena anak-anak mereka sudah mulai beranjak dewasa sehingga bisa mengurus dirinya sendiri.

Selanjutnya, yang menjadi pertimbangan utama WPK dalam menentukan lokasi usaha adalah karena banyak teman (38%) dan lokasinya strategis (39%) selain itu juga ramai. Teman menjadi pertimbangan yang cukup dominan karena kekerabatan dan daerah asal mendorong mereka untuk saling membantu. Hal ini biasa mereka lakukan apabila ada seorang pembeli yang membeli suatu barang sementara barang tersebut tidak ada, maka pedagang tersebut akan berusaha memenuhinya dengan cara mencarikan di tempat teman atau kerabatnya. Keuntungan yang diperoleh pedagang (yang melakukan upaya tersebut) adalah, di mata pembeli pedagang tersebut tidak mengecewakan karena berusaha memenuhi kebutuhannya, sementara di pihak pedagang, hal ini berarti mereka dapat menjaga hubungan yang baik dengan teman atau kerabatnya tersebut. Sebagaimana hasil penelitian Alexander (1987:14), yaitu bahwa pasar merupakan sebuah keluarga antar pedagang bisa saling bersahabat, meski tidak menutup kemungkinan untuk timbulnya konflik setiap saat. Pedagang, dapat menganggap bahwa pedagang lain adalah teman, tetapi kadang juga bisa menganggapnya sebagai lawan atau saingan.

Untuk memperoleh barang dagangan, pedagang melakukannya dengan berbagai macam cara. Cara tersebut antara lain dengan membeli di Pasar Induk, membeli di pasar setempat (ke pedagang yang lebih besar) menerima titipan barang dagangan dari produsen langsung, memesan barang (diantar) dan sebagainya. Dari tabel di atas terlihat bahwa 53% menyatakan kulakan di dalam kota, baik mereka langsung ke Pasar Induk maupun di pasar setempat. Sedangkan yang menyatakan kombinasi antara kulakan dalam kota, diantar dan titipan sebanyak 34%, (biasanya dilakukan oleh pedagang kue/makanan). Untuk pedagang ayam, biasanya kulakan dengan sistem diantar, sedangkan pedagang sayur (sebagian besar), hanya berbelanja di pasar tempat mereka berdagang melalui pedagang perantara.

Dari hasil wawancara mendalam ditemukan bahwa pedagang yang tergolong skala kecil, pada saat membeli barang dagangan/kulakan dilakukan dengan tidak secara tunai. Resiko dari sistem ini adalah harga beli jauh lebih tinggi jika dibandingkan dengan membeli secara tunai. Namun ternyata setelah pemberdayaan melalui pelatihan dan pemberian modal, sebagian besar dari mereka (76%) telah membayar kulakan secara tunai dan hanya 24% yang menyatakan dengan tenggang waktu. Hal ini berarti pemberian modal pinjaman telah memberi pengaruh positif, sehingga mereka bisa menikmati selisih harga yang harus dibayarkan apabila membeli tidak tunai dengan tunai sebagai keuntungan usaha.

Suatu jenis barang yang sama mempunyai kualitas yang berbeda baik menurut rasa, besar kecilnya dan segar layunya barang. Dalam pemilihan jenis barang yang akan dijual, biasanya pedagang berpegang pada keinginan konsumen/pembeli yaitu barang yang murah tetapi baik kualitasnya. Dari tabel terungkap bahwa dalam memilih barang, pedagang melakukannya berdasarkan kualitas yang (35%) dan kombinasi antara kualitas baik dan murah (41%) Walaupun demikian, ada juga pedagang yang memilih jenis barang dengan alasan cepat laku (12%).

Jika dilihat dari faktor-faktor yang diperhatikan dalam berdagang, tabel di atas juga menunjukkan bahwa pelayanan merupakan faktor yang sangat diperhatikan pedagang. Tampaknya pedagang telah mengerti dan memahami cara mempertahankan dan menarik pembeli, karena masalah harga tergantung dengan mutu. Sementara itu, dalam menentukan harga dan mutu tergantung dari kemampuan konsumen/pembeli.

Dengan demikian, kualitas dan tingkat harga berapa yang akan dibeli oleh konsumen, tergantung pada kondisi sosial dan ekonomi pembeli tersebut. Pada saat pembeli mampu membeli barang dengan kualitas dan harga tertentu, maka mereka akan memilih penjual/pedagang mana yang akan memberikan pelayanan yang baik pada saat transaksi maupun purna jual.

Seperi telah dikemukakan sebelumnya, bahwa pemberdayaan UWPK di Pasar Sederhana ini dilakukan dengan memberi pelatihan dan pemberian modal, maka dari tabel tersebut terungkap bahwa pelatihan yang telah diberikan 70% telah memberikan pengaruh yang positif, yaitu bisa mengerti cara berdagang atau mengelola usaha dagang yang baik (point 7.c).

Untuk mengetahui manfaat akan pengaruh langsung dari pelatihan yang diberikan secara lebih mendalam, tentunya memerlukan tenggang waktu yang cukup lama antara saat pelatihan dan penelitian. Sementara itu, penelitian ini dilakukan satu setengah bulan setelah pelatihan diberikan. Dengan demikian, belum terlihat apakah semua materi yang diberikan sudah dijalankan.

### **5.3. Upaya Menarik Pembeli dan Pengelolaan Keuangan**

Selain harga yang murah dan mutu barang dagangan yang baik, ada beberapa cara pedagang untuk menarik pembeli, antara lain dengan pelayanan yang baik (Deperindag, 1996). Pelayanan ini tidak hanya keramahan tamahan penjual (dalam menawarkan barang

dagangannya), tetapi juga pemberian diskon atau bonus bagi pembeli (dalam jumlah tertentu), pengepakan/bungkus yang baik dan rapi, barang yang sudah dibeli diantar sampai kendaraan dan lain-lain. Selain itu, cara menjajakan barang dagangan juga berpengaruh pada calon pembeli untuk tertarik berbelanja, seperti barang disusun dengan rapi (menurut jenis barang dan kualitas), pemberian label harga dan sebagainya. Bagaimana WPK mengatur tempat usaha, dan upaya mereka dalam menarik pembeli akan terlihat dalam tabel berikut ini.

Tabel 5. 3

Pengembangan Usaha Wanita Pedagang Kecil Menurut Cara Penyajian, Menarik pembeli dan pemanfaatan barang yang tidak laku serta pengelolaan dana pinjaman (%)

No.	Keterangan	Jumlah (%)	No.	Keterangan	Jumlah (%)
1.	Cara penyajian dagangan a. Dipisah menurut besar kecihnya b. Dicampur lama dengan baru c. Dipisah lama dan baru d. Kombinasi a, b. e. Kombinasi a, c.	9 44 5 24 18	4.	Memisahkan uang untuk usaha dan rumah tangga a. Ya b. Tidak	38 62
2.	Cara menarik pembeli a. Pelayanan yang baik b. Memberi diskon c. Ditata dengan baik a dan b d. Bersih dan ditata dengan baik e. Diskon dan boleh mencicipi f. Kombinasi a,b,d.	15 15 32 9 17 12	5.	Pemanfaatan dana dari LIPI a. Tambahan Modal b. Perbaikan tempat usaha c. Pendidikan anak d. Kombinasi a, b. e. Kombinasi a, c.	62 3 3 3 29
3.	Pemanfaatan dagangan yang tidak habis terjual a. Diolah sendiri b. Dijual murah c. Dikembalikan		6.	Cara membayar pinjaman a. Pendapatan kemarin yang disisihkan b. Uang dagang setiap hari.	26 74
			7.	Ada, tidaknya peningkatan usaha : a. Ada menambah penghasilan b. Ada, tambah jenis dagangan c. Ada, jumlah dagangan lebih banyak d. Buka usaha baru e. Biasa saja f. Tidak tahu	26 41 12 6 12 3
	Jumlah (N)	100 (34)		Jumlah (N)	100 (34)

Sumber : Diolah dari data primer PEP-LIPI 1999.

Dari tabel 5.3 terlihat, bahwa dalam menyajikan barang dagangan hampir separuh dari WPK (44%) masih mencampur antara yang lama dengan yang baru, dan 24% melakukan pemisahan antara yang besar dengan yang kecil, tetapi masih tetap dicampur antara yang baru dengan lama. Sementara itu, hanya 18% saja yang melakukan pemisahan antara yang besar dan kecil serta antara yang baru dengan yang lama. Dalam berdagang, tidak setiap hari barang dagangan habis terjual dan kualitasnyapun tidak selalu sama. Gambaran di atas menunjukkan bahwa sebagian besar WPK masih mengejar keuntungan tanpa memperhitungkan pengaruh (akibat) dari cara menyajikan dagangan mereka terhadap pembeli. Adapun kemungkinan yang terjadi adalah pembeli akan beralih ke pedagang lain, yang walaupun memberikan harga lebih tinggi, tetapi barang dijamin tidak mengecewakan. Selain itu, gambaran tersebut juga menunjukkan bahwa mereka ada yang telah berusaha untuk menarik pembeli dengan memberikan pelayanan yang baik yaitu sebesar 32% (kombinasi antara ditata dengan baik, pelayanan yang baik dan memberi diskon). Untuk jenis dagangan makanan yang siap saji, selain hal-hal di atas, cara menarik pembeli umumnya ditambah dengan unsur kebersihan dan boleh mencicipi.

Seperti telah dikemukakan sebelumnya, bahwa tidak setiap hari pedagang dapat menghabiskan barang dagangannya, maka untuk menghabiskannya mereka mencampurkan barang yang tidak laku tersebut dengan dagangan baru, untuk kemudian dijual keesokan harinya. Tampaknya dengan mencampur tersebut harga penjualan menjadi lebih murah. WPK yang memanfaatkan dagangan yang tidak habis terjual dengan menjual murah barang dagangannya tersebut sebesar 73%, sedangkan 12% menyatakan diolah sendiri dan 15% mengembalikannya ke pemasok. Umumnya, pedagang sayur dan ayam akan mengolah sendiri barang dagangan yang tidak habis terjual tersebut. Biasanya, untuk cabe, tomat, dan bawang merah, mereka giling atau dikupas sebagai bumbu atau bawang goreng. Sementara pedagang makanan yang mendapat titipan dari produsen, akan mengembalikannya dagangan tersebut apabila tidak terjual.

Selanjutnya, dalam pengelolaan keuangan juga dapat dilihat apakah WPK memisahkan antara pengeluaran keuangan untuk kebutuhan rumah tangga dan pengeluaran untuk berdagang. Dari Tabel 5.3 terlihat bahwa 62% dari mereka tidak memisahkan antara pengeluaran uang untuk berdagang dan untuk kebutuhan rumah tangga.

Dengan demikian, tampaknya anjuran untuk memisahkan antara uang untuk berdagang dan untuk kebutuhan rumah tangga (pada saat pelatihan) supaya modal tetap utuh atau bahkan bisa berkembang tidak mereka lakukan. Memang disadari, akan sulit bagi pedagang kecil yang hanya mengandalkan hidup dari usaha dagang ini untuk melakukan hal tersebut. Sebagaimana, telah dibahas sebelumnya (bagian 3) bahwa sebagian besar dari WPK ini suami mereka bekerja sebagai pedagang bersama-sama di satu tempat. Maka tidaklah mengherankan jika mereka merasa sulit untuk memisahkan keuangan tersebut. Hal ini terjadi, karena setiap ada kebutuhan mendadak seperti anak sakit, biaya sekolah, memperbaiki rumah, dan lain-lain mereka akan mengambil dari uang dagang tersebut. Dengan makin menyusutnya modal untuk berdagang (karena kebutuhan keluarga), maka pedagang terpaksa memenuhi kebutuhan tersebut dari sumber lain. Selama pedagang besar masih percaya, biasanya pedagang kecil meminjam terlebih dahulu, barang dagangan ke pedagang besar. Dengan demikian, WPK hanya kehilangan selisih harga tunai dan harga tenggang waktu, sebagai keuntungan. Tetapi kalau pedagang besar sudah tidak percaya lagi terhadap keberhasilan WPK tersebut, maka mereka harus mencari alternatif lain. Adakalanya alternatif yang diambil tersebut (pinjam ke pelepas uang) akan menjerat mereka ke jurang kemiskinan, karena makin berlipat-lipatnya pinjaman yang harus dibayar. Guna mengetahui manfaat pinjaman (yang diberikan oleh LIPI) kepada WPK, maka kegunaan dari pinjaman tersebut juga akan dapat dilihat pada tabel 5.3. Dari tabel tersebut terungkap, bahwa 62% dari dana pinjaman digunakan untuk tambahan modal, sedangkan 29% diperuntukkan bagi penambahan modal dan pendidikan anak. Hal ini berarti, tidak semua WPK menggunakan dana pinjaman tersebut untuk tambahan modal saja, tetapi untuk kebutuhan lain yang saat itu juga dirasakan mendesak untuk dipenuhi. Manfaat dari modal pinjaman belum akan bisa terlihat dalam jangka waktu pendek (15 hari) untuk dapat dikategorikan mandiri dalam permodalan (tidak menggantungkan dari sumber modal manapun). Selain itu, penelitian ini belum mengidentifikasi secara rinci dan tepat keuntungan per hari yang diperoleh sebelum dan setelah pemberian pinjaman modal.

Dengan adanya pinjaman tersebut tentunya ada kewajiban untuk membayar angsuran yang telah ditentukan setiap hari (tanpa kecuali) selama 100 hari. Cara pembayaran tersebut, misalnya dilakukan dengan diambilkan dari pendapatan hari sebelumnya yang disisihkan (26%). Hal ini berarti perhitungan rugi/laba dan kebutuhan untuk membayar kewajiban lain tidak diperhitungkan oleh sebagian besar (74%) WPK. Selain itu, dari hasil penelitian ini juga menunjukkan

bahwa mayoritas mereka (85%) merasa ada peningkatan usaha, setelah adanya pelatihan dan pemberian dana. Hal ini ditunjukkan dengan adanya tambahan jenis barang dagangan mereka (41%) dan adanya penghasilan yang bertambah (26%). Peningkatan yang paling menggembirakan adalah adanya usaha yang dibuka (6%). Walaupun persentasenya kecil, tetapi ini membuktikan bahwa pedagang termotivasi untuk usaha sendiri/membuka usaha baru untuk suami, sehingga masing-masing bisa mengembangkan usahanya sendiri-sendiri, dan tidak harus berdagang bersama-sama.

#### 5.4. Kesimpulan

Adanya pemberian pinjaman modal dari LIPI telah mengurangi ketergantungan WPK pada pedagang perantara. Kini mereka dapat menikmati selisih harga pembelian barang antara tunai dan tenggang waktu sebagai keuntungan usaha. Selain itu, manfaat dari pemberian pinjaman dapat terlihat dengan adanya WPK yang membuka usaha dagang baru (walaupun relatif kecil) dan keaneka ragamnya barang yang dijual, sehingga pembeli tidak perlu membeli ke pedagang lain (bisa belanja di satu tempat).

Meskipun pada saat pelatihan telah diberikan berbagai kiat seperti bagaimana mengelola usaha supaya dapat terus menarik, atau mempertahankan pembeli, serta bagaimana mengelola keuangan, tetapi belum semua pedagang dapat menerapkannya. Alasan mereka pada umumnya tidak adanya waktu atau takut rugi. Hal tersebut misalnya dapat terlihat melalui dicampurnya kualitas barang yang tidak seragam, atau tidak adanya pemisahaan keuangan untuk berdagang dan rumah tangga. Dengan demikian, walaupun telah diberikan pelatihan dan pemberian pinjaman modal, tampaknya pengembangan usaha / peningkatan usaha akan sulit terwujud tanpa adanya keinginan/semangat dari WPK sendiri untuk mewujudkannya.

Selain itu, untuk memperoleh hasil yang optimal dari kegiatan pelatihan dan pemberian pinjaman, modal diperlukan kontinuitas dan rutinitas dalam pendampingan sampai pada tahap kemandirian dalam permodalan dan kesuksesan dalam pengelolaan usaha. Hal tersebut misalnya dapat terlihat dari perluasan usaha dan investasi, yang ditandai dengan adanya unit usaha baru, cabang baru, produk baru dan teknik pemasaran baru. Untuk mengetahui apakah hal tersebut sudah atau belum, maka dibutuhkan suatu penelitian lebih lanjut. Selain itu, pedagangpun membutuhkan waktu yang relatif lama, untuk sampai kepada tahap sukses dalam pengelolaan dan mandiri dalam permodalan.

## DAFTAR PUSTAKA

Abdullah, Irwan, (1997), "Sangkan Paran Gender", PPK-UGM.

Alexander Jennifer, (1987), "Trade, Traders and Trading in Rural Jawa", Singapore Oxford University Press,

Deperindag, "Seni Panduan untuk Pedagang Eceran", No. 11-19.

Ihromi, T.O, (1995) "Kajian Wanita Dalam Pembangunan", Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.

Ihromi, T.O., (1993), "Peran Ibu Yang Berperan Tunggal atau yang Berperan Ganda", Jakarta: Lembaga Penerbit FEUI.

Mantra, Ida Bagus, (1995)," Mobilitas Penduduk Sirkuler", PPK-UGM.

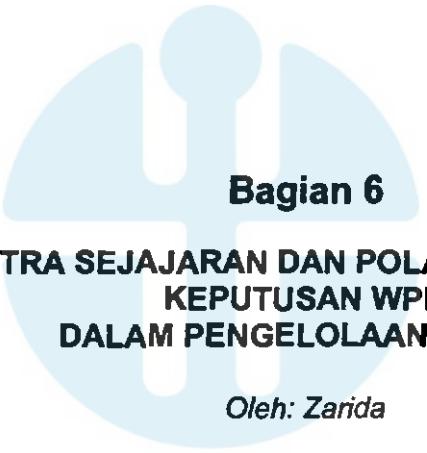
Sadli Saparlinah, (1997), "Perempuan Kerja dan Perubahan Sosial", Jakarta : Kalyamanitra.

Suparjo, Karomah, (1996),"Wanita Martabat dan Pembangunan", Forum Pengembangan Keswadayaan Participatory Development Forum.

Suratiyah, Ken, (1996), "Dilema Wanita Bekerja", Aditya Media.



LIPI



## Bagian 6

# KEMITRA SEJAJARAN DAN POLA PENGAMBILAN KEPUTUSAN WPK DALAM PENGELOLAAN USAHA

Oleh: Zarida

LIPI



## **Bagian 6**

# **KEMITRA SEJAJAR DAN POLA PENGAMBILAN KEPUTUSAN WPK DALAM PENGELOLAAN USAHA**

*Oleh:*

*Zarida*

### **6.1. Latar Belakang**

Di Indonesia, usaha kecil dianggap memiliki peran strategis dalam tata ekonomi masyarakat. Hal ini ditunjukkan oleh tingginya tenaga kerja yang terserap dan juga oleh tergantungnya berjuta-juta orang (menurut Prijono, 1995 setiap tahunnya sekitar 2,3 juta jiwa) yang terlibat pada usaha ini. Menghadapi situasi krisis seperti saat sekarang ini, orang cenderung memilih usaha kecil (terutama dalam sektor perdagangan), karena selain mudah dilakukan dan juga tidak memerlukan modal yang besar.

Pada umumnya, usaha kecil banyak diisi oleh wanita, baik dalam kegiatan produksi maupun jasa. Pada usaha yang berskala rumah tangga, 26% pengusahanya adalah wanita (BPS 1994). Usaha rumah tangga tersebut biasanya merupakan pembuatan makanan ringan, baju anak-anak (konfeksi), tempe, tahu dan lain-lain. Selanjutnya, dalam suatu proses produksi, wanita juga banyak ditemukan baik sebagai tenaga upahan maupun pekerja keluarga. Meskipun data resmi mengenai keterlibatan wanita di usaha kecil (yang akurat) sulit diperoleh, kenyataan menunjukkan bahwa banyak wanita pekerja berstatus pekerja rumahan dengan sistem borongan. Hal ini terjadi karena seringkali, wanita hanya dianggap sebagai peran subordinat atau pelengkap. Bahkan, di Jawa Barat misalnya, usaha-usaha rumah tangga yang tadinya dirintis dan dikelola oleh wanita, akan berubah status administrasinya menjadi milik suami manakala usaha tersebut berkembang menjadi besar (Velsen 1995). Hal ini menunjukkan, bahwa perwujudan dari peran "mitra-sejajar" pria-wanita ternyata tidak mudah untuk direalisasikan. Sepanjang lingkungan sosial yang ada belum memahami sepenuhnya mengenai makna dari mitra-sejajar, maka peran wanita dalam pembangunan nasional akan sulit untuk diperhitungkan. Adanya kondisi tersebut di atas, pada gilirannya juga mendorong wanita untuk sulit mengambil keputusan

terutama dengan hal-hal yang berkaitan dengan pengelolaan usaha. Mereka terbiasa atau bahkan kurang percaya diri untuk mengambil keputusan sendiri, karena berpandangan (terutama untuk masyarakat yang kurang berpendidikan) bahwa suami adalah yang paling berhak, untuk menentukan segalanya.

Selain itu, hal-hal yang dianggap penting secara sosial maupun budaya, misalnya tentang fungsi atau peran pria dan wanita, baik dalam rumah tangga maupun dalam masyarakat, pada gilirannya juga akan mempengaruhi peran normatif gender. Hal ini terungkap dalam bentuk kecenderungan wanita untuk bekerja pada jenis-jenis pekerjaan yang dapat dilakukan bersamaan dengan tugas domestik (Chank, 1991) atau tidak bekerja sama sekali.

Namun demikian, di daerah pedesaan (Stoler, 1977) menunjukkan bahwa wanita cenderung mencari nafkah di luar rumah dengan berdagang secara kecil-kecilan, sehingga menempatkan mereka pada posisi sentral dalam ekonomi rumah tangga. Sementara itu, nilai-nilai patriarkhi yang dianut oleh sebagian besar masyarakat kita, dimana kepala rumah tangga dan pencari nafkah adalah pria, cenderung meniadakan posisi sentral wanita dalam rumah tangga.

Selanjutnya, kenyataan menunjukkan anggapan bahwa wanita hanya bergerak di sektor domestik dan pria di sektor publik sudah mulai ditinggalkan orang. Hal ini ditunjukkan oleh adanya kecenderungan wanita, untuk melakukan usaha secara mandiri, misalnya dengan menjadi pedagang kecil. Adapun pilihan atas pekerjaan ini karena relatif mudah dalam pengalokasian waktunya, selain dapat dihentikan (fleksibel), bila pekerjaan domestik lebih membutuhkan perhatian (misalnya anak sakit/anggota keluarga yang lain ada yang sakit).

Masalah utama yang dihadapi wanita pekerja adalah keseimbangan peran ganda yang dilakukannya, sehingga mereka harus membagi waktu antara sebagai pencari nafkah dan sebagai pengelola rumah tangga. Untuk memperoleh keseimbangan ini, kemitrasejajarannya dengan pria merupakan jalan keluar yang tepat, adalah tidak adil jika peran ganda tersebut hanya berlaku pada wanita. Pada umumnya, pria lebih bebas untuk mengutamakan pekerjaannya daripada urusan keluarga atau hal-hal yang dapat mempengaruhi emosinya. Sebaliknya wanita, pada umumnya urusan rumah tangga, keluarga atau urusan anak, cenderung atau bahkan lebih diutamakan.

Tulisan ini bermaksud membahas kemitra-sejajar dalam keluarga WPK, yang akan terlihat melalui tanggung jawab dalam pengeluaran rumah tangga dan alokasi penggunaan waktu. Adapun yang dimaksud dengan alokasi waktu dalam hal ini adalah curahan

waktu yang digunakan untuk mengelola usaha tersebut dan penggunaan waktu luang (setelah tidak berjualan). Selain itu, akan dibahas pula sejauh mana budaya patriarkhi masih melekat pada WPK, terutama dalam pengambilan keputusan yang berkaitan dengan pengelolaan usaha. Dengan mengetahui hal tersebut akan terungkap pula kemandirian atau kekuatan dari diri wanita tersebut dalam mengelola usahanya.

## 6.2. Mitra-Sejajar dalam Keluarga

Konsep kesetaraan atau kemitra-sejajaran pria dan wanita (Prijono, 1996), mengandung makna, tidak ada pihak yang menguasai dan yang dikuasai, tidak ada yang mengeksplorasi dan dieksplorasi. Hal ini mengandung arti, bahwa kaum wanita dan pria saling memberdayakan sehingga terjadi dialog dalam komunikasi. Upaya saling memberdayakan ini, meliputi usaha menyadarkan, mendukung, mendorong dan membantu mengembangkan potensi yang terdapat pada diri individu, sehingga menjadi manusia mandiri. Selanjutnya (Tan, 1995,a) pemberdayaan wanita sebagai mitra-sejajar pria adalah kondisi dimana pria dan wanita memiliki kesamaan hak dan kewajiban yang terwujud dalam kesempatan, kedudukan, peran yang dilandasi sikap dan perilaku saling membantu dan mengisi di semua bidang kehidupan. Akses dan pengendalian atas pendapatan, bagi wanita merupakan hal yang penting karena menyangkut otonominya (Friedman, 1992). Karenanya, adalah perlu bagi wanita mempunyai penghasilan sendiri yang memungkinkan baginya untuk mengatur dan mengontrol masalah keuangannya sendiri. Seperti telah disebutkan sebelumnya, (bagian 3) bahwa sebagian besar WPK (78,12) suaminya juga berjualan di pasar yang sama, maka hal ini berarti bahwa baik WPK maupun suaminya mempunyai akses yang sama terhadap sumber-sumber pendapatan. Kondisi ini menimbulkan pertanyaan, siapa yang mengontrol penggunaan pendapatan atau dengan kata lain siapa yang bertanggung jawab terhadap sumber-sumber pendapatan dan penggunaannya. Melalui tabel 6.1 berikut ini diperoleh gambaran sejauh mana tanggung-jawab WPK dan atau suaminya dalam pembagian pengeluaran untuk kepentingan rumah tangga.

**Tabel 6.1.**  
**Tanggung Jawab WPK dan Suami**  
**Terhadap Pengeluaran untuk Rumah Tangga (%)**

Yang Bertanggung Jawab	Jenis Pengeluaran			Total
	Seluruh pengeluaran	Cicilan air, listrik dan telepon	Sekolah anak, dapur	
Bersama	77,78	-	-	61,76
Suami	7,40	50	40	8,82
WPK	14,82	-	-	17,65
Tidak menjawab	-	50	60	11,76
%	100	100	100	100
Total (N)	(27)	(2)	(5)	(34)

Sumber: Diolah dari Data Primer PEP-LIPI 1999.

Data di atas menunjukkan bahwa seluruh pengeluaran untuk rumah tangga WPK, ditanggung bersama-sama suaminya (61,76%). Selanjutnya, hanya sebagian kecil WPK (17,65%) yang menanggung pengeluaran tersebut sendiri, karena mereka adalah janda (4 orang), sedangkan suami yang menanggung sendiri seluruh pengeluaran keluarga juga sangat kecil sekali proporsinya (7,40%). Gambaran tersebut, sebenarnya merupakan cerminan akan adanya kemitra-sejajaran pada sebagian besar pasangan WPK. Tanggung-jawab atas pengeluaran rumah tangga bukanlah merupakan beban suami/istri saja, melainkan juga merupakan beban yang harus ditanggung bersama. Temuan ini agaknya serupa dengan apa yang diutarakan oleh Tan (1995,b) yang mengatakan bahwa kemitraan pada masyarakat golongan bawah (berpendidikan kurang), dalam arti kerjasama antara suami dan istri, terjadi secara alamiah. Hal ini terjadi karena mereka berdua dihadapkan pada keharusan untuk menjamin kelangsungan hidup keluarganya. Dalam hal ini, upaya WPK untuk menjamin kelangsungan hidup keluarga tersebut misalnya dilakukan dengan berjualan di pasar. Chant, S 1991 "Gender dan Produksi Perkotaan", draft.

Alokasi waktu yang digunakan WPK untuk berdagang berkisar antara kurang 8 jam (44,11%) dan adakalanya lebih dari 8 jam (50%). Pola penggunaan waktu (dalam kegiatan berdagang) yang mereka lakukan tersebut tentunya sangat menyita tenaga dan melelahkan. Maka tidaklah mengherankan jika pola penggunaan waktu luangpun

lebih diutamakan untuk beristirahat (29,41%) dan melakukan pekerjaan rumah tangga (26,47%) atau keduanya (35,29%), dengan alasan pada umumnya mereka sudah sangat lelah. Namun demikian, ada pula diantara mereka yang masih menyempatkan diri untuk menggunakan waktu mereka secara produktif (11,76%) yaitu sebagai penjahit dan menerima pesanan (membuat) kue. Untuk katagori ini, kalau ditelusuri lebih jauh lagi, adalah mereka yang berusia sangat produktif karena relatif masih muda (25-35 tahun). Kondisi ini menunjukan adanya keinginan yang tinggi dari mereka (meskipun proporsinya kecil), untuk lebih mandiri dalam memperoleh penghasilan (*income*).

### **6.3. Pola Pengambilan Keputusan Oleh Wanita Pedagang Kecil**

Secara sederhana, pembuatan keputusan dapat diartikan sebagai pilihan diantara beberapa alternatif. Sementara, Fayol dan Urwick berpendapat bahwa pengambilan keputusan adalah suatu proses yang berakibat pada terjadinya penyerahan kewenangan. Selanjutnya, menurut Barnard (1938) "*The Processes of decision . are largely techniques for narrowing choices*".

Yang dimaksud keputusan dalam tulisan ini adalah, suatu pilihan yang telah ditentukan oleh WPK atas usaha yang dikelolanya. Dalam hal ini, yang dimaksud dengan pilihan adalah pilihan atas lokasi dagangnya maupun jenis dagangan yang ingin dijual. Bagi WPK, dalam memilih mengenai kedua hal tersebut dibutuhkan suatu pengambilan keputusan yang tepat. Selanjutnya, dalam suatu kehidupan berumah tangga, dimana istri yang secara finansial tidak tergantung semata pada suaminya (karena mempunyai usaha sendiri) lebih mudah baginya untuk mengambil keputusan yang berhubungan dengan pekerjaan yang dikelolanya tersebut. Namun demikian, ada kalanya dalam menentukan pilihan tersebut diambil berdasarkan keputusan bersama. Untuk mengetahui siapa sebenarnya yang lebih berperan dalam mengambil keputusan untuk dua hal di atas, maka tabel berikut ini akan menggambarkannya.

**Tabel 6.2.**  
**Pola Pengambilan Keputusan Oleh WPK Dalam Memilih Lokasi Dagang (%)**

Pengambilan Keputusan	SD	SLTP	SLTA ke atas	Total
Bersama	13,64	16,66	16,66	11,76
Suami	45,45	66,67	16,66	35,29
WPK	27,27	16,67	16,66	32,35
Keluarga Orangtua	13,64	-	50	20,59
%	100	100	100	100
Total (N)	(22)	(6)	(6)	(34)

Sumber: Diolah dari Data Primer PEP-LIPI 1999.

Dari data di atas terungkap bahwa sebagian besar WPK (35,29%) lebih memberikan wewenang terhadap suami mereka untuk mengambil keputusan, menentukan di lokasi mana mereka dapat berjualan. Namun demikian, proporsi ini sebenarnya tidak jauh berbeda dengan yang ditentukan sendiri oleh WPK (32,35%) maupun keluarga yang menentukannya (20,59%). Hal ini mungkin karena dalam menentukan lokasi dagang pria dianggap lebih waspada jika dibandingkan dengan wanita (faktor keamanan), selain juga lebih mudah dalam bepergian untuk mencari beberapa alternatif lokasi pilihan.

Kondisi di atas menunjukkan masih adanya budaya patriarkhi yang dianut pada masyarakat setempat. Namun demikian, jika ditelaah lebih jauh lagi melalui tingkat pendidikannya, maka terlihat bahwa mereka yang berpendidikan SD, menggambarkan bahwa proses pengambilan keputusannya didominasi oleh suami (43,48%), sedangkan untuk tingkat SLTP proses pengambilan keputusan oleh WPK tampak lebih mengedepan (66,67%). Selanjutnya untuk tingkat SMA ke atas, anggota keluarga (orang tua) justru lebih terlihat berperan dalam menentukan pilihan atas lokasi berdagang WPK (60%). Dari uraian data di atas, agaknya tidak ada korelasi antara pendidikan dengan pola pengambilan keputusan. Karena justru pada tingkat pendidikan SLTA ke atas WPK terlihat kurang mandiri dalam menentukan pilihannya. Kemungkinan, hal ini karena WPK yang berpendidikan SMA ke atas adalah anak yang relatif masih baru mulai mencoba berdagang, sementara orang tuanya juga pedagang pula sehingga peran orangtua juga sangat berpengaruh pada mereka.

Selanjutnya, setelah menentukan pilihan atas lokasi kegiatan berdagang mereka, WPK juga menentukan jenis komoditas yang diperdagangkan. Bagaimana pola pengambilan keputusan WPK dalam hal tersebut. Hal ini dapat dilihat pada tabel berikut ini.

**Tabel 6.3.**  
**Pola Pengambilan Keputusan Oleh WPK**  
**Dalam Menentukan Jenis Dagangan (%)**

Pengambilan Keputusan	S.D	S.M.P	SLTA ke atas	Total
Bersama Suami	27,27	-	16,67	20,59
WPK	22,73	33,33	-	20,59
Keluarga/Orang tua	40,91	50	66,66	47,05
	0,09	16,67	16,67	11,76
%	100	100	100	100
Total (N)	(22)	(6)	(6)	(34)

Sumber: Diolah dari Data Primer PEP-LIPI 1999.

Dalam menentukan jenis komoditas yang diperdagangkan, katagori terbesar adalah pengambilan keputusan yang dilakukan oleh WPK sendiri (47,05%). Jika ditelusuri lebih jauh lagi melalui tingkat pendidikannya, katagori ini mendominasi semua tingkat pendidikan. Hal ini terlihat dari mulai SD (40,91%), SMP (50%), dan SLTA ke atas (66,66%), sehingga dapatlah dikatakan bahwa dalam menentukan jenis dagangan yang akan dijualnya, WPK sudah mulai tampak mandiri. Hal ini tentunya dapat dimengerti, karena dalam menjual suatu barang tertentu, maka orang tersebut harus yakin bahwa barang tersebut diminati, dan dapat terjual dengan cepat. Selanjutnya, pengambilan keputusan yang dilakukan oleh WPK bersama suaminya dan keputusan yang diambil oleh WPK sendiri proporsinya sama (masing-masing 20,59%). Sementara itu, peran keluarga atau orangtua dalam penentuan atas jenis komoditas yang diperdagangkan, terlihat kurang berarti. Gambaran di atas menunjukkan bahwa keputusan yang diambil oleh WPK adalah refleksi dari kemandirian dan tanggung-jawabnya terhadap komoditas perdagangannya yang akan dijual atau usaha yang dikelolanya.

#### 6.4. Kesimpulan

Kemitra-sejajaran wanita-pria dalam keluarga WPK tercermin dalam kebersamaan mereka (WPK dan suaminya) untuk menanggung seluruh pengeluaran rumah tangga (61,76%), dimana hal ini juga merupakan upaya keduanya untuk menjamin kelangsungan hidup

keluarga. Upaya ini juga terlihat pada sebagian besar WPK (50%) yang mengalokasikan waktunya untuk berdagang lebih dari 8 jam sehari.

Melihat pola pengambilan keputusan yang dilakukan oleh WPK dalam memilih lokasi kegiatan berdagang dan jenis dagangan, maka terlihat dalam memilih lokasi, peran suami (35,29%) lebih mengedepan jika dibandingkan dengan WPK sendiri (32,35%). Hal ini berarti, pola budaya patriarkhi masih dianut, dimana pria dianggap lebih berwawasan luas (publik) daripada wanita (domestik). Selanjutnya, dalam hal memilih jenis komoditas perdagangan, keputusan oleh WPK sendiri (47,06%) terlihat mendominasi di semua tingkat pendidikan. Sementara itu, keputusan yang dilakukan berdasarkan pilihan suami WPK atau pilihan bersama (suami dan WPK) proporsinya sama (masing-masing 20,59%), sehingga WPK terlihat lebih mandiri dalam mengambil keputusannya.

Dari uraian tersebut di atas dapatlah dikatakan bahwa, meskipun kemitra-sejajaran dalam keluarga WPK sudah mulai terlihat, dan kemandirian dalam hal pengambilan keputusan (untuk memilih lokasi) juga mengedepan, tetapi masih terdapat budaya patriarkhi (yang nampak dalam pola pengambilan keputusan dalam memilih jenis komoditas perdagangan).

## DAFTAR PUSTAKA

Chester I. Barnard, *The Functions of the Executive*, Harvard University, Cambridge Mass, 1938.

Friedman, John 1992, "Empowerment, The Politics of alternative Development" Cambridge: Blacwell Publisher.

Priyono, Onny S dan AMW Pranarka, "Penyunting Pemberdayaan, Konsep, Kebijakan dan Implikasi, Jakarta: Center for Strateging and International Studies, 1996.

Stoler Ann 1997, "Class Structure and Female Autonomy in Rural Java" dalam Woman and National Development University of Chicago Press.

Tan, Melly G. (1995a), "Perempuan dan Pemberdayaan" makalah disampaikan pada Konggres/Seminar ke-2 Ikatan Sosiolog Indonesia (ISI), di Ujung Pandang, 2-4 No.

..... ( 1995b), "Kemitraan: Wujud Kesetaraan dalam Keluarga," dalam Th. Sumartana, dkk.(ed). Mendidik Manusia Merdeka, Romo Y.B Mangun Wijaya 65 tahun, Yogyakarta: Interfidei.

LIPI

