

## **BAB V**

### **TEMUAN LAPANGAN DAN ANALISA DATA**

#### **5.1 Pendahuluan**

Dalam tulisan mengenai tinjauan teori telah didiskusikan tentang persoalan kultural dan struktural yang dihadapi oleh PUM yang sudah terjadi selama beberapa generasi sebelumnya. Persoalan-persoalan ini sangat dipengaruhi oleh kuatnya ideologi patriarki yang dianut oleh masyarakat Kendari. Pada prinsipnya persoalan kultural adalah persoalan yang dihadapi PUM dalam relasinya dengan rumah tangga, seperti dalam hal pengambilan keputusan, relasi seksual dan posisi mereka dalam masyarakat. Persoalan struktural yang dihadapi PUM lebih berhubungan dengan persoalan kebijakan formal misalnya akses terhadap modal, pemasaran produk dan hal-hal yang menyangkut produksi.

Bab ini akan mendiskusikan temuan penelitian yang berhubungan dengan pola relasi PUM dengan rumah tangga, usaha dan komunitas, dengan menggunakan kerangka teori kultural dan struktural yang sudah didiskusikan di Bab II. Dalam Bab III sudah didiskusikan metodologi penelitian, yang membahas secara tuntas proses, pendekatan, lokasi dan teknik pengumpulan data yang memenuhi kaidah-kaidah penelitian akademik. Dengan memahami situasi dan kondisi sosial, politik dan budaya kota Kendari, diharapkan memperoleh data tentang PUM dengan lebih komprehensif, ini sudah didiskusikan di Bab IV.

Beberapa variabel digunakan dalam penelitian ini untuk memahami situasi dan kondisi PUM di pesisir teluk Kendari sebagai perempuan maupun sebagai pengusaha. Variabel kultural dimaksudkan untuk melihat lebih mendalam dialektika relasi antara PUM sebagai perempuan dengan rumah tangga, dalam penelitian ini secara spesifik diteliti relasinya dengan suami. Karena PUM hidup didalam masyarakat yang mempunyai dinamika tersendiri yang dipengaruhi oleh kuatnya ideologi patriarki maka penelitian ini melihat pula relasi PUM dengan masyarakat. Variabel struktural dimaksudkan untuk melihat relasi PUM yang berhubungan dengan usaha ekonominya, secara spesifik dilihat mengenai akses terhadap modal, pemasaran dan produksi, serta capaian yang dihasilkan dari usaha dan kegiatan berkelompok yang dilakukan.

Dalam penelitian ini, ditemukan 2 karakteristik perempuan usaha mikro yang dibedakan berdasarkan modal awal yang digunakan, latar belakang pendidikan dan latar belakang keluarga. Karakteristik pertama, kelompok perempuan usaha mikro dengan latar belakang ekonomi dan pendidikan rendah yang terdiri dari penjual ikan dan rumput laut. Kelompok ini rata-rata memiliki tingkat pendidikan sekolah dasar (SD) dengan latar belakang keluarga nelayan yang sudah turun temurun dan tinggal di atas laut. Kehidupan keluarganya relatif sangat sederhana. Sedangkan kelompok PUM kedua adalah PUM yang memiliki latar belakang ekonomi dan pendidikan menengah yang terdiri dari pengusaha pengolahan hasil ikan dengan latar belakang keluarga sederhana dan tinggal sedikit lebih jauh dari laut. Berdasarkan dua pengelompokan itulah, saya membagi subjek dengan 2 kategori kelompok yaitu kelompok PUM kelas bawah dan kelas menengah, untuk memudahkan menganalisa peran, relasi dan upaya-upaya strategi dalam mempertahankan hidup melalui usaha yang dikembangkan.

## **5.2 Profil Perempuan Usaha Mikro di Lokasi Penelitian**

### ***Profil PUM kelas bawah***

Perempuan usaha mikro kelas bawah yang mengelola usaha penjual ikan dan rumput laut adalah PUM dengan latar belakang pendidikan yang rendah (tidak tamat sampai tamat SD), modal rendah dengan rumah papan dan semi permanen yang sangat sederhana. Pilihan pekerjaan didasarkan atas kebiasaan-kebiasaan yang telah mereka jalankan sejak kecil dan dekat dengan lingkungan tempat tinggal mereka. PUM penjual ikan adalah pencari nafkah utama dalam keluarganya. Dalam berelasi dengan suami, PUM kelas bawah memandang bahwa status bersuami atau tidak bukanlah hal yang “memalukan”. Mereka berani menolak atau mengatakan “tidak” untuk hubungan yang tidak mereka inginkan. Keberanian PUM tersebut dipengaruhi oleh keberadaan mereka sebagai pencari nafkah utama dalam keluarga.

Selain alasan di atas, keberanian mereka juga dipengaruhi oleh pandangan budaya dalam masyarakat Bajo, Bugis dan Muna bahwa suami adalah kepala keluarga yang harus bertanggungjawab terhadap keberlanjutan hidup keluarga, maka ketika suami tidak dapat menjalankan perannya, PUM memandang bahwa

keberadaan mereka bukan sebuah keharusan. Keberanian PUM kelas bawah kemungkinan sangat terkait dengan suku mereka yang rata-rata Bugis, Bajo dan Muna sebagai pendatang dan perantau serta pekerja keras. Ketiga suku ini dalam masyarakat Kota Kendari dikenal sebagai suku yang berani dalam menantang hidup. Keberanian mereka juga tercermin dalam keaktifan mereka di komunitas. PUM kelas bawah dalam relasinya dengan komunitas cukup aktif, mereka rata-rata menduduki posisi strategis dalam kegiatan-kegiatan sosial kemasyarakatan seperti PKK, Dasawisma dan Majelis Taklim.

Independensi PUM kelas bawah dalam mengatasi persoalan kultural, berbanding terbalik dengan keberanian mereka dalam mengatasi persoalan struktural. Dalam persoalan struktural, PUM kelas bawah sangat teropresi dengan pemilik modal dan preman dalam hal penyediaan bahan baku dan modal. PUM kelas bawah tidak memiliki *bargaining position* dalam rantai kerja mulai dari penyediaan bahan baku (produksi), modal, dan pemasaran. Prosedur yang berbelit-belit dan mahal biaya menjadi salah satu kendala yang mereka hadapi.

### ***Profil PUM kelas menengah***

PUM kelas menengah adalah kelompok PUM yang memiliki latar belakang pendidikan SMA sampai Perguruan Tinggi (PT), memiliki modal lebih besar dengan rumah permanen sederhana. Pilihan pekerjaan mereka berdasarkan keahlian, kesempatan dan pelatihan yang diadakan pemerintah setempat.

Dalam berelasi dengan suami, PUM ini sangat memegang kuat pemahaman budaya dan agama, terutama dalam relasi seksual. Rata-rata PUM kelas menengah tidak berani menolak hubungan seksual yang tidak diinginkan karena alasan agama dan budaya. PUM ini juga sangat tertutup dalam mengungkapkan relasi yang terjadi antara suami-istri.

Rata-rata PUM kelas menengah juga adalah pencari nafkah utama dalam keluarganya. Sebagai pencari nafkah utama, PUM kelas menengah harusnya dapat memutuskan secara mandiri manajemen usahanya, namun tidak demikian kenyataannya. Manajemen usaha PUM kelas menengah, dikendalikan oleh suami dengan alasan usaha yang dikelola saat ini adalah usaha bersama (usaha keluarga), walaupun sebenarnya usaha ini dirintis dan kembangkan sendiri oleh PUM.

Dalam berelasi dengan komunitas, PUM kelas menengah pun dipercaya oleh masyarakat dan rata-rata memiliki posisi strategis pula. Keberanian PUM dalam turut serta pada proses pengambilan keputusan di komunitas sangat dipengaruhi oleh dampingan yang dilakukan LSM melalui proses penyadaran kritis mengenai hak-hak dasar.

Rasa percaya diri PUM dalam berinteraksi dengan komunitas memberikan dampak positif pada relasi PUM secara struktural. PUM kelas menengah telah mampu melakukan lobi dan negosiasi sendiri dengan instansi terkait serta pihak supermarket dalam memasarkan produknya. Begitu pula relasi dengan pihak pemilik modal, PUM kelas menengah mampu menciptakan kerjasama yang baik dan menumbuhkan rasa saling percaya. PUM kelas menengah diberi kepercayaan oleh pemilik modal untuk mengambil bahan baku terlebih dahulu dan dapat membayarnya setelah dagangan laku terjual, hal yang tidak terjadi pada PUM kelas bawah.

Untuk lebih jelas mengenai profil PUM, pada Tabel 1.5 dibawah ini akan menampilkan tingkat pendidikan, lama menikah, kesertaan dalam kelompok, penghasilan per bulan dan kepemilikan rumah. Tingkat pendidikan subjek paling banyak adalah tamat SD dan paling tinggi adalah sarjana. Sedangkan lama menikah paling banyak antara 16-20 tahun, dan yang paling rendah adalah 6-10 tahun. Rata-rata PUM aktif dalam kelompok. Penghasilan subjek paling banyak berada pada kisaran 500-750 ribu perbulan. Semua subjek telah memiliki rumah sendiri.

Tabel 1.5 Profil PUM

| No | Uraian          | Subjek   |    |    |                              |    |    |                 |    |    |
|----|-----------------|--|----|----|------------------------------|----|----|-----------------|----|----|
|    |                 | PUM penjual ikan keliling dan di pasar tradisional |    |    | PUM Abon ikan dan bakso ikan |    |    | PUM rumput laut |    |    |
|    |                 | A1   | A2 | A3 | B1                           | B2 | B3 | C1              | C2 | C3 |
| 1  | 2               | 3  | 4  | 5  | 6                            | 7  | 8  | 9               | 10 | 11 |
| I  | Pendidikan      |  |    |    |                              |    |    |                 |    |    |
| 1  | Tamat S1        |  |    |    |                              |    |    |                 |    |    |
| 2  | Tamat SMA       |  |    |    |                              |    |    |                 |    |    |
| 3  | Tidak Tamat SMA |  |    |    |                              |    |    |                 |    |    |
| 4  | Tamat SMP       |  |    |    |                              |    |    |                 |    |    |

| 1   | 2                           | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
|-----|-----------------------------|---|---|---|---|---|---|---|----|----|
| 5   | Tidak Tamat SMP             |   |   |   |   |   |   |   |    |    |
| 6   | Tamat SD                    |   |   |   |   |   |   |   |    |    |
| 7   | Tidak Tamat SD              |   |   |   |   |   |   |   |    |    |
| II  | Lama menikah                |   |   |   |   |   |   |   |    |    |
| 1   | 1 – 5 tahun                 |   |   |   |   |   |   |   |    |    |
| 2   | 6 - 10 tahun                |   |   |   |   |   |   |   |    |    |
| 3   | 7 - 15 tahun                |   |   |   |   |   |   |   |    |    |
| 4   | 16 - 20 tahun               |   |   |   |   |   |   |   |    |    |
| 5   | 21 – 25 tahun               |   |   |   |   |   |   |   |    |    |
| III | Kesertaan dalam kelompok    |   |   |   |   |   |   |   |    |    |
| 1   | Aktif                       |   |   |   |   |   |   |   |    |    |
| 2   | Tidak aktif                 |   |   |   |   |   |   |   |    |    |
| IV  | Penghasilan per bulan       |   |   |   |   |   |   |   |    |    |
| 1   | 500-750 ribu                |   |   |   |   |   |   |   |    |    |
| 2   | 750-1 juta ribu             |   |   |   |   |   |   |   |    |    |
| 3   | 1-1,5 juta                  |   |   |   |   |   |   |   |    |    |
| V   | Kepemilikan rumah           |   |   |   |   |   |   |   |    |    |
| 1   | Sewa                        |   |   |   |   |   |   |   |    |    |
| 2   | Milik sendiri               |   |   |   |   |   |   |   |    |    |
| 3   | Numpang (ikut ortu, mertua) |   |   |   |   |   |   |   |    |    |

Sumber: Survei dari lapangan 2008 (Data di olah)

### ***Tingkat pendidikan***

PUM yang hanya menyelesaikan pendidikan sampai SD adalah PUM yang memiliki usaha sebagai penjual ikan keliling, di pasar tradisional serta petani rumput laut. Pendidikan tidak dilanjutkan ke jenjang yang lebih tinggi karena tidak ada biaya. Hampir semua subjek yang berpendidikan tamat SD mengatakan bahwa mereka tidak perlu melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi dengan alasan mereka perempuan. Mereka diharapkan dapat menggantikan posisi dan peran ibu dan nenek sebagai penjual ikan sambil membantu mengurus rumah tangga. Selain alasan seperti di atas, seorang subjek lagi mengatakan bahwa orangtuanya tidak mengizinkannya melanjutkan pendidikan karena akan dinikahkan dengan keluarga jauh agar pertalian saudara tetap terjaga. Oleh karena itu, subjek ini mengatakan setelah selesai ujian SD, dia dinikahkan dan mengaku baru mendapatkan menstruasi setelah 3 bulan menikah.

PUM yang berhasil menamatkan pendidikan sampai sarjana adalah PUM yang memilih usaha pengolahan hasil ikan yaitu abon ikan dan bakso ikan. PUM

ini mengakui bahwa perjalanannya mencapai tingkat sarjana sangat berat dan membutuhkan perjuangan dan kesabaran yang tinggi. Orang tuanya hanya sanggup menyekolahkan sampai SMA, kemudian menikah. Tekadnya sejak kecil untuk mencapai pendidikan tinggi terus dipendam hingga terwujud saat ini. Bekerja baginya merupakan salah satu alasan untuk memenuhi kebutuhan makan dan kuliah.

### ***Lama menikah***

Dilihat dari lamanya pernikahan, rata-rata PUM telah menjalani kehidupan rumah tangga antara 16-20 tahun. Lamanya pernikahan tersebut sangat berhubungan dengan relasi yang terjadi dalam rumah tangga mereka. Hasil FGD menunjukkan bahwa biaya yang dikeluarkan untuk renovasi rumah dan perabotan dalam rumah, diperoleh dari hasil usaha yang dijalankan PUM. Hal ini menunjukkan bahwa peran PUM dalam kehidupan keluarga sangat besar. Jika dihubungkan dengan lamanya PUM berusaha, maka PUM penjual ikan telah menjalankan usaha sejak kecil sampai saat ini. Dari hasil wawancara diketahui bahwa pilihan sebagai penjual ikan dijalankan karena sejak kecil subjek sudah melakoninya dengan mengikuti orang tua dan nenek. Sementara itu pekerjaan sebagai petani rumput laut bukan pekerjaan turun temurun tapi subjek dan lingkungannya sudah turun temurun berada di pesisir pantai, hal yang memudahkan mereka mudah menjalankan usaha ini. PUM dengan pendidikan SMA sampai sarjana memilih pekerjaan *home industry*, ini sejalan dengan pendapat Utrecht (1989) dalam (Grijns, Smyth dan Van Velzen 1992) yang mengatakan bahwa kelas sosial dapat mendefinisikan pilihan jenis produk yang akan ditangani. Selain itu, pilihan pekerjaan yang ditekuni oleh PUM, sangat dekat dengan kehidupan sehari-hari, tidak jauh dengan peran domestik mereka dan letaknya tidak jauh dari rumah. Kondisi tersebut sesuai dengan temuan Lorraine Corner 2007 yang mengatakan bahwa kegiatan kaum perempuan sangat langsung terkait dengan peranannya sebagai ibu rumah tangga. Mereka membuka usaha kecil untuk memenuhi kebutuhan pokok keluarganya dalam hal makanan, pakaian, pendidikan dan kesehatan. Biasanya mereka memanfaatkan keterampilan yang dimilikinya dalam memainkan peran domestiknya. Lamanya pernikahan

tersebut akan sangat berhubungan dengan relasi yang terjadi dalam rumah tangga mereka. Hasil FGD menunjukkan bahwa biaya yang dikeluarkan untuk renovasi rumah dan perabotan dalam rumah, diperoleh dari hasil usaha yang dijalankan PUM. Hal ini menunjukkan bahwa peran PUM dalam kehidupan keluarga sangat besar.

Dalam masyarakat Kendari lama menikah PUM bisa berhubungan langsung dengan capaian usaha, dengan demikian juga berhubungan dengan harapan dan keinginan untuk mendapatkan penghasilan yang lebih baik. Hal ini berhubungan dengan tradisi perempuan dikawinkan pada usia sangat muda. Sehingga pada usia perkawinan yang sudah lama usaha mereka pun sudah mulai stabil dan mengharapkan penghasilan yang lebih besar. Menurut Peluso (1984) dalam (Grijns, Smyth dan Van Velzen 1992) harapan ini mendorong orang untuk cenderung memilih jenis produk yang mendatangkan keuntungan lebih ketika telah mencapai usia lebih tua.

#### ***Kesertaan dalam kelompok***

Rata-rata PUM telah aktif dalam kelompok. Subjek yang aktif adalah pengurus kelompok yang telah diberikan tanggungjawab untuk mengelola organisasi. Rasa tanggungjawab itulah yang membuat mereka harus bisa membagi waktu antara pengelolaan organisasi dan rumah tangga. Sedangkan subjek yang tidak aktif dalam kelompok adalah PUM yang berstatus sebagai anggota biasa dan memandang bahwa pertemuan kelompok hanya akan menyita waktu mereka dalam bekerja. Dengan alasan itu, maka subjek yang tidak aktif hanya akan mengikuti pertemuan kelompok apabila dagangannya telah habis terjual. Agar semua anggota kelompok bisa aktif dalam setiap pertemuan yang diadakan maka jadwal pertemuan disesuaikan dengan kondisi anggota. Pertemuan diadakan di sore hari, disaat PUM telah menyelesaikan tugas rumah tangganya menyiapkan keperluan makan malam untuk keluarga. Walaupun demikian, masih ada juga anggota yang kadangkala tidak bisa hadir dengan alasan masih sibuk dengan pekerjaan rumah tangga. Pada saat wawancara lapangan, seorang pengurus lembaga keuangan mikro (LKP) mengatakan:

*“.....kita pusing juga urus ini ibu-ibu, sudah kita ikuti maunya, pertemuan sore saja supaya banyak yang datang tapi tetap saja tidak datang, alasannya masih sibuk urus*

*dapur, saya juga punya anak dan suami tapi sa tinggalkan saja..hahaha....” (Ibu Bulan, Bendahara Lembaga Keuangan Mikro (LKP), wawancara 8 Juli 2008)*

Ungkapan di atas menunjukkan bahwa masih lekatnya peran perempuan sebagai ibu rumah tangga yang harus tetap mengurus dapur setelah pulang bekerja. Kenyataan ini menunjukkan masih kuatnya pembagian kerja secara seksual bahwa perempuan mempunyai tanggungjawab di sektor domestik. Padahal dengan usaha ekonominya mereka juga mempunyai tanggungjawab di ranah publik. Melihat kondisi ini membuat pengurus harus memiliki strategi khusus dalam menyikapi keadaan agar pada setiap pertemuan, PUM selalu bisa hadir untuk mendengarkan masukan positif dari pendamping atau nara sumber dari instansi lain seperti pemberdayaan perempuan, dinas koperasi, dan dinas kesehatan. Terkait keaktifan anggota, salah seorang pengurus kelompok lagi mengatakan :

*“.....saya tidak masalah mi kalo mo hadir pertemuan asal saya sudah siapkan semua keperluan untuk makan,...ada ji anak ku perempuan sudah bisa mi diharap di dapur.....” (Ibu MadeYang, ketua kelompok penjual ikan, wawancara tanggal 12 Juni 2008)*

Ungkapan di atas menunjukkan bahwa urusan rumah tangga tidak dapat ditinggalkan begitu saja, dibutuhkan orang lain untuk mendelegasikan pekerjaan tersebut, dalam hal ini adalah anak perempuan. Arti lain dari ungkapan di atas adalah masih kuatnya nilai-nilai budaya yang dipegang oleh PUM bahwa urusan dapur adalah urusan perempuan.

### ***Penghasilan per bulan***

Salah satu bagian penting untuk keberlanjutan usaha yang dijalankan adalah penghasilan. Rata-rata penghasilan PUM hanya berkisar antara 500-750 ribu rupiah perbulan. Penghasilan yang rendah ini membuat PUM sulit untuk memisahkan antara keuangan keluarga dan keuangan usaha. Penghasilan yang diperoleh PUM digunakan untuk kebutuhan konsumsi sehari-hari keluarga. Sehubungan dengan ini Lorraine Corner (2007) mengatakan, karena usaha yang dikelola perempuan seringkali menyatu dengan kegiatan rumah tangganya, akibatnya mereka tidak tahu banyak tentang hasil usaha mereka yang sesungguhnya dan tidak dapat menganalisa kinerja atau kebutuhan usahanya secara memadai.

Kesulitan dalam mengelolah keuangan keluarga karena sedikitnya penghasilan sementara kebutuhan hidup yang semakin tinggi, sangat terkait dengan tingkat pendapatan keluarga yang diperoleh perbulan yaitu penghasilan yang diperoleh PUM dan suami. Pekerjaan suami PUM rata-rata adalah nelayan tangkap dan kuli bangunan. Dimana pekerjaan tersebut sangat bergantung pada musim. Jika sedang musim angin dan gelap bulan, maka nelayan tangkap kadang-kadang hanya mendapat sedikit ikan untuk konsumsi keluarga. Demikian juga kuli bangunan, sangat tergantung borongan. Jika sedang beruntung dan mendapatkan borongan bangunan maka penghasilan yang diperoleh cukup untuk keperluan rumah tangga, namun jika tidak maka seluruh keperluan rumah tangga pada musim paceklik akan ditanggung seluruhnya oleh PUM. Dengan kondisi keuangan keluarga seperti di atas sangat memungkinkan bagi PUM untuk mencari pinjaman di luar untuk mempertahankan kelangsungan hidup keluarga.

Terkait dengan tingkat pendapatan PUM dan pekerjaan suami maka peran PUM sebagai penyangga tiang perekonomian keluarga, secara *de facto*, tak diragukan lagi. Dalam FGD terungkap bahwa hampir semua subjek -hanya 1 subjek yang berada pada posisi membantu usaha suami-adalah pencari nafkah utama dalam keluarganya. Hal ini dapat dilihat dari tingkat pendapatan yang dihasilkan dan pengeluaran rumah tangga yang semuanya harus ditanggung PUM dari hasil usahanya. Penghasilan PUM menjadi andalan dalam menopang keberlangsungan hidup rumah tangganya. Sebagian besar subjek mengakui bahwa merekalah yang membiayai hampir semua kebutuhan hidup keluarga mulai dari keperluan makan, kesehatan, pendidikan, membangun rumah dan kredit motor.

### ***Kepemilikan rumah***

Hampir semua subjek telah memiliki rumah sendiri walaupun masih sangat sederhana. Hanya seorang subjek yang masih menumpang dirumah orang tua. Hal ini disebabkan karena subjek baru menikah 2 tahun dan telah ditinggal suami merantau ke daerah lain. Kepemilikan rumah bagi masyarakat setempat sangat berkaitan dengan status sosial. Selain itu juga terkait dengan harga diri suami, dimana bagi suami yang bisa membangun rumah bagi istrinya dianggap adalah laki-laki yang bertanggungjawab.

Norma yang berlaku bagi masyarakat pesisir di wilayah penelitian adalah apabila seorang anak telah menikah maka harus segera berpisah rumah dengan orang tua. Dengan memiliki rumah sendiri akan membuat status sosial mereka diperhitungkan. Ada anggapan bahwa orang yang telah memiliki rumah sendiri adalah orang yang mampu. Oleh karena itu keinginan untuk memiliki rumah sendiri sangat tinggi. Bagi anak perempuan pada masyarakat suku bugis dan bajo, memilih berpisah tinggal dengan orang tua menunjukkan bahwa suami mereka adalah suami yang punya kemauan keras untuk maju dan bekerja keras.

### 5.3 Alasan PUM Bergabung Pada Kelompok

Jika dilihat dari tabel 2.5 di bawah, maka alasan terbesar PUM bergabung pada kelompok adalah ingin mendapatkan tambahan modal usaha. Sedangkan alasan yang terkecil adalah menguatkan keterampilan pemasaran. Alasan ini sangat terkait dengan sulitnya mengakses modal ke lembaga keuangan formal karena adanya syarat agunan dan kebutuhan untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga sehari-hari.

#### ***Tambahan modal usaha***

Tambahan modal sangatlah penting bagi usaha yang dikelola oleh PUM cepat berkembang. Untuk itu tentunya diperlukan sumberdaya ekonomi yang dapat menunjang harapan mereka. Sumberdaya yang diperlukan adalah sumberdaya ekonomi yang ada, tersedia dan mudah dijangkau oleh PUM. Dalam kenyataannya, sumberdaya ekonomi yang ada di dalam keluarga seperti tanah, rumah, kebun, perhiasan yang dapat digunakan sebagai modal kerja, tidak berada dalam kontrol PUM, hal tersebut membuat mereka sulit mengakses modal usaha. Sedangkan laki-laki memiliki akses dan kontrol yang sangat kuat terhadap sumberdaya ekonomi tersebut, maka dengan mudahnya mereka dapat menggadai atau menjual aset tersebut tanpa harus meminta persetujuan istri. Karena kesulitan inilah, maka PUM mencari sumberdaya lain yang dapat menunjang usaha dan dapat dipakai sekaligus dalam memenuhi kebutuhan pangan keluarga. Terbatasnya akses dan kontrol perempuan terhadap sumberdaya ekonomi adalah bentuk peminggiran ekonomi (*economic marginalisation*), yang secara langsung

menyebabkan pemiskinan. Untuk lebih jelas, dapat di lihat pada Tabel berikut.

Tabel.2.5 Alasan Bergabung Pada Kelompok (dapat memilih lebih dari satu)

| No | Alasan                           | Responden  |    |    |                              |    |    |                 |    |    |
|----|----------------------------------|--|----|----|------------------------------|----|----|-----------------|----|----|
|    |                                  | PUM penjual ikan keliling dan di pasar tradisional |    |    | PUM abon ikan dan bakso ikan |    |    | PUM rumput laut |    |    |
|    |                                  | A1   | A2 | A3 | B1                           | B2 | B3 | C1              | C2 | C3 |
| 1  | Ingin memperoleh tambahan modal  |  |    |    |                              |    |    |                 |    |    |
| 2  | Menguatkan ketrampilan pemasaran |  |    |    |                              |    |    |                 |    |    |
| 3  | Belajar berorganisasi            |  |    |    |                              |    |    |                 |    |    |
| 4  | Meningkatkan pendapatan keluarga |  |    |    |                              |    |    |                 |    |    |

Sumber: Survei dari lapangan 2008 (Data di olah)

Pada Tabel di atas menunjukkan bahwa adanya organisasi atau lembaga yang menawarkan tambahan modal kerja akhirnya menjadi salah satu alasan bagi PUM untuk bergabung dengan harapan dapat memenuhi kebutuhannya akan modal. Kebutuhan akan modal usaha ini, jika ditelusuri lebih jauh keterkaitannya dengan persoalan usaha yang dihadapi PUM maka seperti lingkaran kusut yang sulit untuk dilepaskan. Modal awal yang digunakan adalah hasil simpanan PUM yang dikumpulkan berbulan-bulan dari sisa uang yang diserahkan oleh suami untuk pemenuhan kebutuhan rumahtangganya. Jadi nilai uang yang dikumpulkan oleh PUM menjadi sangat berarti untuk menjadi modal kerja.

Dengan keterbatasan uang yang ada, uang yang disisihkan menjadi modal ini seringkali tidak dapat dipertahankan terpisah sebagai modal, tetapi tidak jarang terpakai pula untuk belanja kebutuhan sehari-hari atau untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan yang segera dan mendesak, misalnya ketika ada yang sakit dalam keluarga. Dalam ketiadaan modal, kemudian PUM akan mencari pinjaman baru untuk mendapatkan modal, begitu seterusnya, sehingga persoalan modal usaha bagi PUM di tingkat akar rumput sulit untuk diselesaikan. Pinjaman bagi mereka adalah sekaligus digunakan untuk memenuhi kebutuhan makan keluarga, pendidikan dan kesehatan anak.

Bagi PUM ketika berbicara tentang modal usaha maka yang ada dalam pikiran mereka adalah uang tunai yang mudah dan cepat diperoleh. Ketika saya

mencoba menjelaskan kepada PUM, bahwa kalung emas, cincin emas, tanah dan barang berharga dalam rumah mereka adalah modal, yang dapat dijual dan dijadikan modal usaha tanpa harus meminjam kepada rentenir rupanya sulit dipahami oleh mereka. Menurut PUM, barang-barang yang dimiliki di dalam rumah sulit untuk dijual karena mesti membutuhkan izin suami sementara mereka membutuhkan dana yang cepat.

Dalam hal modal usaha kelompok PUM kelas bawah sangat bergantung pada modal pinjaman dari rentenir walaupun LSM pendamping juga memberi dukungan dengan kredit mikro, namun mekanisme kebergantungan yang telah diciptakan rentenir membuat PUM mikro tidak mampu menghindar. Kelompok kelas bawah lebih senang mengakses kredit dari rentenir karena mudah dan cepat tanpa proses administrasi. Bahkan ada subjek yang mengatakan, lebih baik meminjam kepada rentenir daripada ke LSM pendamping karena tetap harus menyeter potocopi KTP. Sedangkan kelompok PUM kelas menengah tidak memiliki ketergantungan modal dengan rentenir. Tingkat bunga pinjaman yang terlalu tinggi sekitar 20% perbulan dianggap sangat memberatkan. Lagipula kelompok PUM kelas menengah merasa terlalu berat jika harus membayar cicilan setiap hari, sementara penghasilan mereka diperoleh setiap bulan.

Terkait tambahan modal ditemukan adanya PUM yang mendapatkan modal usaha dari lembaga pendamping LSM tetapi modal tersebut dipakai untuk membayar utang pada rentenir. Kenyataan tersebut diakui oleh PUM terutama PUM kelas bawah. Tingkat ketergantungan PUM terhadap rentenir, cukup tinggi. Rentenir menjadi pilihan karena prosedur pinjaman dan pencairan dana yang cepat dibandingkan meminjam ke lembaga formal. Namun, di satu sisi pilihan kepada rentenir ini adalah dilema bagi PUM karena pada akhirnya akan membuat kondisi keuangan mereka menjadi lebih sulit. Awalnya mungkin akan membantu namun kondisi tersebut hanya sesaat. Bunga yang tinggi akan membuat usaha dan keuangan keluarga semakin terpuruk. Untuk melihat lebih jelas sumber dan besarnya modal yang digunakan PUM, dapat dilihat pada Tabel 3.5 di bawah ini.

Tabel 3.5 Sumber dan besarnya modal awal PUM

| Subjek                | Sumber modal                                   | Besarnya modal awal |
|-----------------------|--|---------------------|
| Penjual ikan A1       | Usaha subjek menyisihkan uang belanja keluarga | 200 ribu            |
| Penjual ikan A2       | Usaha subjek menyisihkan uang belanja keluarga | 200 ribu            |
| Penjual ikan A3       | Rentenir                                       | 100 ribu            |
| Abon ikan B1          | Patungan dengan teman                          | 41 ribu             |
| Bakso ikan B2         | Kredit mikro LSM                               | 500 ribu            |
| Abon ikan B3          | Kredit mikro LSM                               | 500 ribu            |
| Petani rumput laut C1 | Usaha subjek menyisihkan uang belanja keluarga | 75 ribu             |
| Petani rumput laut C2 | Usaha subjek menyisihkan uang belanja keluarga | 150 ribu            |
| Petani rumput laut C3 | Usaha subjek menyisihkan uang belanja keluarga | 300 ribu            |

Sumber: Survei lapangan 2008 (Data di olah)

Tabel 3.5 di atas memperlihatkan bahwa modal bagi PUM memiliki andil yang sangat penting bagi pengembangan usahanya terutama untuk membeli peralatan atau perlengkapan usaha. Bagi Ismawan 2004, masalah permodalan atau akses terhadap modal merupakan kendala utama bagi pelaku usaha mikro. Dalam penelitian ini, kebanyakan sumber modal berasal dari uang simpanan yang berhasil disisihkan subjek dari penghasilan suami yang diserahkan pada istri untuk keperluan sehari-hari. Uang penyisihan tersebut besarnya berkisar antara Rp.100.000-Rp.300.000, selebihnya pinjaman dari rentenir, dukungan dana dari LSM dan patungan dengan teman (dapat dilihat pada tabel 3). Pengalaman Ismawan 2004 menunjukkan bahwa kemandirian usaha mikro dapat dilihat dari sisi modal. Karena akses mereka pada lembaga keuangan relatif sulit, maka sebagian mereka mengembangkan usahanya dengan modal sendiri. Bagi PUM di lokasi penelitian, usaha kecil-kecilan sangat berarti untuk sekedar menjaga keberlangsungan ekonomi rumah tangga.

#### 5.4 Motivasi Perempuan Usaha Mikro Bekerja

Tabel.4.5 Motivasi Subjek Bekerja

| Subjek          | Motivasi   |
|-----------------|--|
| 1               | 2  |
| Penjual ikan A1 | Memenuhi kebutuhan keluarga, penghasilan suami tidak mencukupi |

| 1                     | 2  |
|-----------------------|--|
| Penjual ikan A2       | Memenuhi kebutuhan keluarga, penghasilan suami tidak mencukupi   |
| Penjual ikan A3       | Suami menganggur, suami merantau                                 |
| Abon ikan B1          | Memenuhi kebutuhan keluarga, pendidikan anak                     |
| Bakso ikan B2         | Memenuhi kebutuhan keluarga, bayar kuliah                        |
| Abon ikan B3          | Memenuhi kebutuhan keluarga, anak sudah besar, tanggungan banyak |
| Petani rumput laut C1 | Memenuhi kebutuhan keluarga, suami sakit                         |
| Petani rumput laut C2 | Suami merantau   |
| Petani rumput laut C3 | Memenuhi kebutuhan keluarga, liat hasil panen tetangga lumayan   |

Sumber: Survei lapangan 2008 (Data di olah)

Dari Tabel 4.5 di atas diketahui bahwa motivasi sebagian besar subjek untuk berusaha berawal dari pendapatan keluarga yang tidak mencukupi untuk memenuhi kebutuhan dasar keluarga seperti; pangan, pendidikan dan kesehatan. Ada beberapa alasan yang dikemukakan yaitu pendapatan suami yang tidak mencukupi, suami yang menganggur, suami merantau dan suami yang sakit. Alasan lain yang dikemukakan adalah semakin meningkatnya kebutuhan keluarga untuk biaya pendidikan anak yang mulai sekolah, melanjutkan pendidikan dan bertambahnya jumlah tanggungan dalam keluarga.

Dengan motivasi usaha tersebut, PUM memilih pekerjaan yang mudah dilakukan oleh mereka, telah menjadi kebiasaan turun temurun dan tersedianya sumberdaya yang dapat dimanfaatkan secara gampang serta relatif tidak membutuhkan modal besar. Karakteristik usaha yang mereka pilih dan tekuni adalah usaha-usaha yang membutuhkan keahlian yang sudah mereka miliki sendiri seperti memasak, menjual, mendayung. Usaha yang tidak memerlukan modal awal yang besar, dimana mereka dapat menggunakan alat-alat dapur yang sudah dimiliki seperti kompor, panci, baskom, ember, yang relatif murah harganya. Proses produksi yang hanya memerlukan teknologi sederhana, memiliki peluang pasar lokal, tetangga, paling jauh dalam kota. Usaha yang mereka jalankan dapat dilakukan di dalam rumah atau tidak jauh dari rumah sehingga dapat dilakukan bersamaan dengan kegiatan-kegiatan domestik, seperti dikemukakan oleh ibu Bintang berikut:

*“ sudah berpuluh-puluh tahun mi ka menjual ikan, turun temurun dari nenek.....mo apalagi, sudah ini mi pekerjaan yang bisa kita lakukan....hanya ini yang sa tau..” (Ibu Bintang, PUM penjual ikan, wawancara 12 Juni 2008)*

Karena rata-rata pilihan usaha PUM adalah usaha yang dekat dengan rumah mereka dan bersentuhan dengan kegiatan domestik sehari-hari maka usaha yang dikelola oleh PUM, mau tidak mau sangat dipengaruhi oleh relasi yang terjadi di dalam rumah tangga nya. Relasi dalam rumah tangga tersebut kemudian dapat memengaruhi relasi PUM dalam komunitas dan dalam usahanya.

Hasil penelitian di atas sejalan dengan pendapat Dignard (1995) yang dikutip oleh Mukbar (2007:4) mengatakan bahwa motivasi perempuan dalam bekerja terdorong untuk menghidupi keluarganya, maka mereka memilih jenis usaha yang relatif memiliki hambatan kecil dengan karakteristik sebagai berikut

1. Lapangan-lapangan usaha yang membutuhkan keahlian yang sudah mereka miliki sendiri terutama dari kegiatan-kegiatan domestik seperti memasak, mencuci, menyeterika, dan menjahit.
2. Lapangan usaha yang tidak memerlukan modal awal yang besar. Karenanya jenis-jenis peralatan yang kemudian digunakan sangat mengandalkan peralatan domestik yang sudah dimiliki atau relatif murah harganya seperti kompor, panci, dan mesin jahit.
3. Lapangan kerja yang kegiatan produksinya dapat dilakukan di rumah sehingga kegiatan produktif dan domestik bisa dilakukan secara berbarengan. Kegiatan usaha sering disesuaikan dengan pekerjaan domestik mereka.
4. Proses produksinya tidak kompleks dan hanya menggunakan teknologi sederhana. Pasarnya juga sangat lokal di lingkungan sekitar, paling besar hanya di skala kota, dan paling jauh produknya dijual melalui perantara atau pedagang.
5. Keuntungan usaha juga sering digunakan sekaligus untuk membiayai kehidupan sehari-hari sehingga keuntungan usaha sering tidak dapat ditabung dan diakumulasikan kecuali ada tambahan modal yang diberikan.

Ke lima hal di atas sesuai dengan temuan lapangan, dimana pekerjaan yang dipilih PUM adalah sesuai dengan keahlian yang mereka miliki seperti memasak dan mendedayung serta dilakukan tidak jauh dari lingkungan tempat tinggal dengan menggunakan alat produksi yang sederhana yang tersedia di dalam rumah mereka seperti baskom, ember dan kualii.

Alasan lain yang ditemukan dalam penelitian yakni karena anak sudah besar dan mencari kesibukan untuk aktualisasi diri. Selain menyalurkan hobi juga mendapatkan penghasilan sendiri. Kondisi ini terjadi pada PUM kelas menengah yang kebutuhan dasar keluarganya telah dapat dipenuhi oleh suami. Namun demikian, motivasi PUM berusaha rata-rata karena alasan ekonomi. Peran PUM kelas bawah tidak diragukan lagi sebagai tiang penyangga perekonomian keluarga, bahkan hampir semua subjek sesungguhnya berperan sebagai pencari nafkah utama dalam rumah tangga. Bagi PUM kelas bawah menekuni usaha yang dijalankan adalah merupakan strategi mempertahankan hidup bagi untuk dirinya maupun untuk keluarganya. Terkait dengan hal di atas salah seorang subjek, ibu Melati mengatakan :

*“...kalo kita tidak bekerja kesian, apa mi kita mau makan....na banyak anak-anak yang mau dibiayai, mana bapaknya tidak ada, pigi merantau tida pulang-pulang.....” (Ibu Melati, PUM Rumput laut, wawancara 26 Juni 2008)*

Ungkapan diatas sesuai dengan temuan Susanne E.Jalbert (2007), yang melihat bahwa perempuan memiliki peluang sukses yang besar karena memiliki motivasi kerja yang tinggi, kemampuan komunikasi yang efektif, sensitivitas mereka terhadap perbedaan budaya serta dalam berperilaku yang tepat, kemampuan berorganisasi serta perilaku yang tidak mengancam dan tidak agresif.

Lebih lanjut Susanne mengatakan :

*“...ketika seorang perempuan memulai membuka usaha, dalam pikirannya ia tidak sedang menciptakan sebuah entitas ekonomi yang terpisah. Melainkan, ia sedang “mengintegrasikan” sebuah sistem hubungan global baru yang terkait dengan bisnis, dengan membawa kekuatan intuisi, insting, sensitivitas serta nilai-nilai secara serentak” (7)*

Pendapat Susanne juga terjadi di Kendari, PUM walaupun berpendidikan rendah tapi mampu menggunakan intuisi, insting dan sensitivitas mereka untuk mengembangkan usaha dan menyelesaikan persoalan rumitnya dunia usaha yang harus bersaing dengan laki-laki.

## 5.5 Alasan Memilih Pekerjaan

Tabel 5.5 Alasan memilih pekerjaan

| Subjek                | Alasan memilih pekerjaan                            |
|-----------------------|---|
| Penjual ikan A1       | Sejak kecil ikut ibu dan nenek sebagai penjual ikan |
| Penjual ikan A2       | Sejak kecil ikut ibu dan nenek sebagai penjual ikan |
| Penjual ikan A3       | Sejak kecil ikut ibu dan nenek sebagai penjual ikan |
| Abon ikan B1          | Mendapat pelatihan dari dinas perindustrian         |
| Bakso ikan B2         | Mendapat pelatihan dari dinas perikanan             |
| Abon ikan B3          | Mendapat pelatihan dari LSM                         |
| Petani rumput laut C1 | Melihat hasil panen teman dan di ajak suami         |
| Petani rumput laut C2 | Melihat hasil panen teman                           |
| Petani rumput laut C3 | Melihat hasil panen teman                           |

Sumber: Survei lapangan 2008 (Data di olah)

Dari Tabel 5.5 di atas tampak bahwa alasan PUM memilih pekerjaan sangat terkait dengan latar belakang keluarga, kebiasaan mereka sejak kecil serta melihat orang lain. Alasan memilih pekerjaan PUM memperlihatkan motivasi yang berbeda-beda, walaupun semua subjek mengakui bahwa pekerjaan dilakukan dalam rangka meningkatkan pendapatan keluarga. PUM kelas bawah memiliki alasan pekerjaan yang lebih dekat dengan kebiasaan yang ada di lingkungan tempat tinggal mereka.

Ikatan sosial antara keluarga, teman dan tetangga terlihat jelas sangat memengaruhi pilihan pekerjaan yang dilakoni saat ini. Bagi PUM kelas bawah, ikatan sosial -walaupun sangat terbatas- diperlukan agar mereka dapat tetap mengembangkan relasi ekonomi dan sosial untuk bertahan hidup. Sementara PUM kelas menengah memiliki akses untuk dekat dengan pemerintah setempat sekaligus telah dikenal dalam masyarakat, sehingga ketika ada pemilihan orang yang akan diikutsertakan dalam program pemerintah, maka kelompok kelas menengah inilah yang mewakili komunitas PUM. Dari hal ini pula, dapat diketahui bahwa PUM kelas bawah masih jauh dari jangkauan program-program pemerintah. Nampak pula bahwa PUM kelas menengah memiliki kemampuan lobi dan negosiasi yang jauh lebih baik dalam berhubungan dengan pemerintah.

## 5.6 Capaian Perempuan Usaha Mikro

### *Situasi awal menjalankan usaha*

Pada Tabel 6.5 di bawah ditampilkan situasi awal menjalankan usaha yang menunjukkan kondisi rumah tangga PUM dari tidak memiliki barang sampai memiliki alat produksi sendiri, dari rumah lantai tanah sampai semen, dari atap rumbia menjadi atap seng. Dalam wawancara diungkapkan bahwa oleh PUM penjual ikan bahwa di awal-awal mereka berumah tangga adalah kondisi yang sangat memprihatinkan. Penghasilan sebagai penjual ikan hanya dapat dipakai untuk makan sehari-hari bahkan kadangkala tidak mencukupi. Penghasilan mereka per hari biasanya hanya mencapai 20-25 ribu. 10 ribu harus dipakai untuk membayar cicilan pinjaman kepada rentenir. Sisanya sekitar 10-15 ribu lah yang dipakai untuk makan sehari-hari.

Tabel. 6.5 Capaian yang dihasilkan PUM

| Subjek          | Lamanya berusaha | Situasi awal menjalankan usaha                         | Capaian saat ini   | Pekerjaan suami  |
|-----------------|------------------|--|--|--|
| 1               | 2                | 3  | 4  | 5  |
| Penjual ikan A1 | 17 tahun         | Punya perahu kecil biasa, atap rumbia                  | Skrng bisa kredit perahu muatan 3 ton, renovasi rumah                            | Nelayan tangkap  |
| Penjual ikan A2 | 17 tahun         | Rumah semi permanen, atap rumbia                       | skrg punya tabungan arisan 6 jt/thn, beli rumah sederhana 2 buah                 | Kuli bangunan  |
| Penjual ikan A3 | 7 tahun          | Rumah atap rumbia lantai tanah                         | Belum punya tabungan tapi bisa beli perabotan RT, rumah semi permanen, atap seng | Nelayan tangkap. Suami merantau 5 tahun belum pernah kembali |
| Abon ikan B1    | 8 tahun          | 1 set alat masak, rumah produksi gabung di dapur rumah | 1 set jadi 5 set perlengkapan produksi, punya rumah produksi sendiri             | Nelayan, mobiler   |
| Bakso ikan B2   | 5 tahun          | Rumah semi permanen, tidak ada motor                   | Belum ada tambahan, bisa kredit motor, bisa bayar uang kuliah.                   | Jaga malam di perusahaan ikan                                |
| Abon ikan B3    | 3 tahun          | Alat produksi pakai alat dapur sendiri                 | Belum ada tabungan, beli alat produksi sendiri                                   | Guru   |

| 1                     | 2       | 3   | 4  | 5   |
|-----------------------|---------|---|--|---|
| Petani rumput laut C1 | 6 tahun | Rumah semi permanen, atap rumbia                    | Renovasi rumah, beli kursi, ganti atap, kredit motor | Kuli bangunan                                       |
| Petani rumput laut C2 | 5 tahun | Rumah lantai tanah, atap rumbia                     | Renovasi rumah, beli kursi                           | Nelayan, suami sudah 3 tahun merantau belum kembali |
| Petani rumput laut C3 | 5 tahun | Rumah atap rumbia, lantai tanah, kursi hanya 2 buah | Bisa beli kursi tamu dan perabotan dapur             | Nelayan tangkap                                     |

Sumber: Survei lapangan 2008 (Data di olah)

Tabel 6.5 di atas menunjukkan bahwa kontribusi suami dalam ekonomi rumah tangga tidak berlangsung secara terus menerus setiap hari, sebagian besar sebagai nelayan dan kuli bangunan yang hanya pada musim-musim tertentu bekerja. Hal tersebut berarti, jika suami sebagai nelayan mendapatkan hasil ikan yang lumayan maka dapat menutupi kebutuhan makan hari itu, namun jika tidak maka mereka harus meminjam ke warung tetangga, begitu seterusnya cara mereka mempertahankan hidup. Berhubungan dengan situasi penghasilan PUM penjual ikan, salah seorang PUM mengatakan :

*“.....pertama-tama kita kawin susah sekali hidup, kita jual ikan kadang tidak habis dan waktu itu kita jual ikan murah sekali harganya karena kalo mahal tidak ada yang mau beli, jadi sedikit juga kita dapat.... Kadang kasian kita pinjam saja di warung kalo kurang-kurang lagi di dapur....mana rumah sudah mo roboh..kita liat pi itu sudah bengkok tiangnya.....” (Ibu Bintang, PUM Penjual ikan, wawancara tanggal 12 Juni 2008)*

Ungkapan di atas menunjukkan perjuangan perempuan dalam memenuhi kebutuhan ekonomi subsisten mereka. PUM dengan berpendidikan rendah dengan modal yang kecil harus mampu mengelola usaha dan bersaing dengan pengusaha besar laki-laki.

PUM rumput laut yang baru mengolah rumput laut sekitar 5-6 tahun (lihat tabel 6.5 di atas), pada mulanya hanya mengandalkan penghasilan suami sebagai nelayan tangkap dan kuli bangunan. Kebutuhan keluarga sehari-hari sangat kekurangan dan untuk menutupi kekurangan kebutuhan, biasanya PUM terpaksa meminjam uang kepada tetangga, saudara atau kepada rentenir dengan perjanjian setelah panen jambu mete, pinjaman tersebut dikembalikan. Sebelum mengolah rumput laut, PUM ini melakukan kerja sebagai buruh di kebun orang, bahkan kadangkala mesti ke luar daerah mencari pekerjaan musiman. Saat ini setelah

menekuni usaha rumput laut dengan penghasilan yang lumayan bagus, maka kehidupan keluarga PUM juga perlahan-lahan turut membaik. Salah seorang PUM mengatakan:

*“.....sekarang bu saya sudah bisa kasih sekolah anak ku dari hasil rumput laut, bisa mi ka ganti atap, ganti dinding dan semen rumah, semua dari rumput laut....dulu kasian hanya tunggu-tunggu uang dari suami..kadang-kadang kita petik-petik jambu, kita kumpul kalo banya mi baru kita timbang..begitu saja...mau beli apa-apa saja susah...sekarang kasian lumayan mi kita bersyukur....” (Ibu Melati, PUM rumput laut, wawancara tanggal 26 Juni 2008)*

PUM yang saat ini melakukan usaha pengolahan hasil ikan seperti abon dan bakso ikan, sebelum itu adalah ibu rumah tangga biasa. Kadangkala bisnis kecil-kecilan berdagang baju dan dikreditkan kepada tetangga. Memilih bekerja karena kebutuhan rumah tangga yang semakin meningkat sejak krisis ekonomi melanda.

#### ***Perkembangan hingga saat ini***

Berdasarkan tabel 6.5 di atas diketahui bahwa sampai saat ini PUM telah mampu memenuhi kebutuhan keluarga. Dalam wawancara dan FGD ditemukan bahwa hasil usaha PUM dipakai untuk memenuhi semua kebutuhan keluarga mulai pangan, sandang, pendidikan dan kesehatan. Saat ini posisi PUM diakui oleh mereka adalah sebagai pencari nafkah utama sekaligus sebagai pengelola keuangan rumah tangga. Posisi ini menimbulkan kerentanan tersendiri jika tiba-tiba ada anggota keluarga sakit dan atau terkena musibah lainnya. Berdasarkan pengalaman lapangan, pada kondisi seperti ini, PUM biasanya akan memilih dan mengambil keputusan berdasarkan perannya dalam memenuhi kebutuhan rumah tangga. Dalam hal ini jika kebutuhan rumah tangga tidak dapat dipenuhi maka PUM akan kebingungan sehingga beban rumah tangga lebih berat dirasakan. Jika kebutuhan yang dikeluarkan cukup besar, maka perempuan selalu membuat keputusan untuk mengorbankan kebutuhan usahanya dan cenderung untuk memenuhi kebutuhan keluarganya.

Pekerjaan suami PUM sebagai nelayan tangkap dan kuli bangunan, diakui tidak mencukupi kebutuhan keluarga. Pekerjaan suami sebagai nelayan tangkap, kadang-kadang hanya untuk kebutuhan makan keluarga, jika musim terang atau musim angin kadangkala tidak menghasilkan apapun. Pekerjaan sebagai kuli bangunan hanya bersifat musiman, jika ada borongan bangunan maka ada

tambahan biaya, namun jika tidak maka PUM harus menanggung semua kebutuhan rumah tangga selama musim paceklik tersebut.

Pada kondisi keuangan yang tidak mencukupi maka walaupun dengan tingkat pendapatan per hari yang sangat kecil namun PUM selalu menjaga siklus keuangan agar tetap dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari, walaupun melalui mekanisme utang. Diakui oleh PUM terutama PUM kelas bawah, bahwa mereka tidak bisa lepas dari mekanisme utang yang tercipta diantara PUM, pemilik modal dan rentenir karena saling memberi keuntungan pada kedua belah pihak.

Pengambilan keputusan diatas berhubungan dengan posisi perempuan sebagai pengelola keuangan rumah tangga, yang mau tidak mau didesak oleh persoalan sehari-hari di depan mata, yang mengharuskan mereka mengambil keputusan segera. Sementara pihak suami tidak demikian, karena suami hanya dituntut untuk bekerja dan tidak dibebani tanggungjawab pemenuhan kebutuhan rumah tangga. Kerentanan usaha yang dikelola oleh perempuan ini sangat terkait dengan kerentanan yang dialami di dalam rumah tangganya. Keduanya saling memengaruhi, tidak dapat dipisahkan. Kerentanan dalam usaha seringkali dipengaruhi oleh kebutuhan-kebutuhan mendesak dalam keluarga.

### 5.7 Relasi dan Posisi Perempuan Usaha Mikro Dalam Komunitasnya

Tabel 7.5 Posisi PUM dalam kelompok dana komunitas

| Subjek          | Posisi dalam kelompok dan komunitas                                    |
|-----------------|--|
| 1               | 2  |
| Penjual ikan A1 | Pengurus kelompok, sering diutus mewakili kelompok sampai tingkat kota |
| Penjual ikan A2 | Anggota biasa. Aktif hanya pada pertemuan kelompok.                    |
| Penjual ikan A3 | Anggota biasa. Hadir hanya pada pertemuan kelompok                     |
| Abon ikan B1    | Pengurus kelompok. mewakili sampai tingkat nasional.                   |
| Bakso ikan B2   | Anggota biasa tapi aktif dan mewakili sampai tingkat nasional          |
| Abon ikan B3    | Pengurus. Aktif, mewakili sampai tingkat Nasional                      |

| 1              | 2   |
|----------------|---|
| Rumput laut C1 | Pengurus kelompok . Aktif, mewakili sampai tingkat kota |
| Rumput laut C2 | Anggota biasa. Hadir pada setiap pertemuan.             |
| Rumput laut C3 | Anggota biasa. Aktif.                                   |

Sumber : Survei lapangan 2008 (Data di olah).

### ***Pengurus kelompok***

Pada Tabel 7.5 di atas menunjukkan posisi PUM pada kelompok dan komunitasnya. Dimana dapat dilihat bahwa subjek mulai dari PUM kelas bawah sampai pada kelas menengah semuanya memiliki posisi yang patut diperhitungkan dalam komunitasnya. PUM yang terpilih sebagai pengurus adalah mereka yang dalam masyarakat telah biasa aktif pada organisasi lokal di lingkungan mereka, dipercaya oleh anggota dan bertanggungjawab terhadap pengelolaan organisasi. Aktifitas PUM dalam komunitasnya kebanyakan merupakan kegiatan yang dekat dengan organisasi sosial yang biasa mereka ikut seperti arisan, pengajian, PKK dan posyandu. Hampir tidak ada PUM yang terlibat dalam organisasi formal pada RT/RW. Kegiatan PUM lebih bersifat sosial dan pelayanan kepada masyarakat. Kurangnya minat perempuan masuk dalam organisasi formal dikarenakan adanya pandangan yang menganggap bahwa perempuan tidak pantas terlibat di dalamnya.

Terbentuknya kelompok perempuan usaha kecil mikro (KPUM) di beberapa kelurahan yang difasilitasi oleh Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM) lokal Aliansi Perempuan Sulawesi Tenggara (ALPEN), menjadi alternatif pengembangan diri dan membuka kesempatan kepada perempuan untuk bergabung dan belajar berorganisasi. KPUM menjadi wadah bagi PUM untuk belajar mengeluarkan pendapat, mendapatkan pengetahuan baru tentang relasi gender, dan pengetahuan tentang pengelolaan usaha mikro yang lebih adil dan setara. Dalam KPUM, pendamping juga memberikan pengetahuan membangun komunikasi diantara anggota, sehingga beberapa PUM yang telah bergabung dalam KPUM, relatif telah dapat berkomunikasi dengan teman-temannya, minimal dalam kelompok.

Dari pengamatan saya, PUM yang diangkat sebagai pengurus kelompok, telah mampu mengkomunikasikan dengan baik masalah-masalah yang ada dalam

kelompok dan mendesiminasikan dengan teman-teman lainnya. Saat ini PUM menjadi panutan bagi perempuan lain di desanya. Menjadi pelopor dalam kegiatan dan pertemuan yang diadakan di desa.

Menjadi pengurus dalam KPUM memberikan posisi tawar bagi PUM dan diakui oleh mereka, menaikkan status. Relasi dengan pemerintah desa setempat, mengalami pergeseran ke arah yang lebih baik karena PUM saat ini telah mampu mengemukakan pendapat kepada pemerintah desa mengenai hal yang berhubungan dengan hak PUM. Terkait dengan relasi dengan pemerintah desa, salah seorang subjek mengatakan:

*“.....sejak saya bergabung di jarpuk ini....banyak sekali orang yang sudah kenal dengan saya...kalo ada tamu dari jakarta selalu ke rumah...saya bangga dan sa rasa juga kayak nae status ku.....” (Ibu Bintang, PUM penjual ikan, pengurus kelompok puday, wawancara tanggal 12 Juni 2008)*

Menurut PUM rumput laut bahwa selain menaikkan status, bergabung pada kelompok dan menjadi pengurus juga menjadikan dia berani mengeluarkan pendapat di depan umum dan berani menanyakan hak-hak mereka kepada pemerintah setempat, seperti ungkapannya di bawah ini.

*“...pernah ada undangan untuk pertemuan khusus nelayan perempuan...kita tidak tau kalo ada itu undangan, tida sampe di tangan ku, nanti pendamping kasih tau kalo akan ada pertemuan baru sa tahu..., sa pigi tanya sama pa lurah dan staf kelurahan...mana itu undangan untuk kelompok ku..kenapa tidak sampe....mereka itu mau pertemuan sendiri...” (Ibu Mawar, PUM rumput laut, pengurus kelompok sambuli, wawancara tanggal 25 Juni 2008)*

### **Anggota biasa**

Sebagai anggota biasa PUM tetap merasa bangga dan banyak mendapatkan pengetahuan. Bahkan dikatakan oleh salah seorang subjek yg berstatus sebagai anggota biasa bahwa pemerintah setempat dan orang-orang yang dulunya memandang rendah kepada mereka sekarang sudah mulai memperhitungkan keberadaan mereka, sejak mereka bergabung di kelompok. Setelah menjadi anggota, mereka diundang untuk hadir dalam setiap pertemuan warga terutama pada saat musyawarah perencanaan pembangunan desa (MUSRENBANGDES).

*“...sekarang mereka sudah segan mi dengan kita, karena sekarang kita tidak bisa mi di kasih bodo-bodo...” (Ibu Melati, PUM rumput laut, anggota biasa kelompok sambuli, wawancara tanggal 26 Juni 2008)*

Ungkapan di atas menunjukkan kebanggaan mereka menjadi anggota kelompok dan menempatkan mereka pada posisi diperhitungkan karena Musyawarah Rencana Pembangunan Desa (MUSRENBANGDES) adalah pengambilan keputusan dalam pembangunan desa.

## **5.8 Perempuan Usaha Mikro Dalam Rantai Kerja**

### ***Posisi PUM penjual ikan dalam rantai kerja***

Ideologi patriarki sangat kuat dipercaya di daerah pesisir Kendari terutama karena di wilayah ini berdomisili empat suku utama di Kota Kendari. Ideologi ini berdampak pada sikap nelayan laki-laki dalam memandang PUM. PUM yang mempunyai domestik dianggap hanya sebagai pelengkap dari sistem pasar yang telah tercipta karena masyarakat ini percaya pencari nafkah utama adalah laki-laki dan tempat perempuan ada di rumah. Karena itu keberadaan PUM dalam rantai kerja tidak dianggap sebagai pelaku usaha yang turut menentukan mekanisme pasar, dianggap kelas dua dalam sistem tersebut. Hal ini di temukan pada PUM penjual ikan, dimana posisi laki-laki yang sama-sama menjual ikan dapat lebih bebas memilih pihak-pihak yang akan di ajak kerjasama atau akan menjual kepada siapa dagangannya. Laki-laki dapat mengambil ikan sendiri langsung dari perahu sedangkan perempuan harus melalui pajame-jame (preman). Kondisi ini dapat saja terjadi karena perempuan tidak berani berdesakan dengan para penjual laki-laki yang berlomba-lomba memilih ikan dan memenuhi perahu. Situasi seperti ini jelas tidak kondusif bagi PUM penjual ikan, yang pada akhirnya hanya mendapatkan ikan kecil untuk di jual kembali. Sehingga keuntungan yang diperoleh juga kecil.

Adanya situasi dan kondisi seperti di atas membuat posisi perempuan termarginalkan. Kondisi semacam ini juga ditemukan oleh Scott (1986:653) dalam Grijs, Van Velzen, Smyth, Sajogyo dan Machfud (1992:15) yang melakukan penelitian tentang sektor non pertanian di perdesaan Jawa Barat, bahwa marginalisasi terjadi akibat pelebaran ketimpangan, kesempatan, ketidaksamaan akses terhadap keuntungan dan fasilitas-fasilitas antara laki-laki dan perempuan, misalnya akses terhadap pelatihan, bahan baku, pasar dan tenaga kerja.

Kondisi ketidaksamaan akses di pelelangan ikan seperti di atas sangat ironis dengan kenyataan bahwa PUM setiap hari harus mengeluarkan sejumlah uang untuk membayar *pajame-jame* (preman) dan membeli bahan baku dari pemilik modal. Kenyataan seperti demikian membuat PUM penjual ikan tidak bisa berbuat banyak, karena diakui posisi dan peran pemilik modal dan preman sangat membantu mereka. PUM memiliki ketergantungan dengan pelaku usaha lainnya yang memiliki sumber daya dalam rantai kerja. Para pemilik modal dan preman menciptakan ketergantungan terhadap PUM melalui mekanisme utang.

Pada PUM penjual ikan, mekanisme pinjaman dari pemilik modal memudahkan mereka untuk terus memproduksi setiap harinya, walaupun tidak memiliki modal untuk membeli ikan. PUM menjadi penyalur/penjual serta memberi keuntungan bagi pemilik modal dan preman.

#### ***Posisi PUM rumput laut dalam rantai kerja***

Paragraf di atas sudah didiskusikan posisi PUM penjual ikan, dalam paragraf ini fokus diskusi pada PUM rumput laut. PUM rumput laut mempunyai jenis kerja yang berbeda dengan penjual ikan, karena itu akses terhadap modal juga berbeda. PUM rumput laut mempunyai sistem kerja yang lebih sederhana, dalam hal mekanisme utang kepada rentenir, PUM rumput laut memperoleh utang dengan cara diberikan pinjaman oleh pemilik modal melalui kaki tangannya di tingkat kelompok untuk membeli bahan baku dan produksi seperti pembelian tali, bibit, pelampung. Pemilik modal meminta jaminan kepada PUM untuk menjual hasil produksinya hanya kepadanya. Jaminan seperti ini tentunya mempersempit pilihan penjualan ke pasar lain.

Di wilayah penelitian ini, usaha budidaya rumput laut lebih banyak dilakukan oleh perempuan, namun ada beberapa usaha rumput laut yang dijalankan sepenuhnya oleh laki-laki. Bagi pengusaha laki-laki jika akan menjual hasilnya kepada penadah yang datang ke desa, biasanya mereka menyerahkan urusan penjualan kepada istrinya. Hal ini dilakukan karena laki-laki malu berhubungan dengan proses pinjam meminjam uang yang biasanya pada saat penjualan hasil. Menurut kebiasaan masyarakat setempat, urusan pinjam meminjam uang dianggap sebagai urusan perempuan. Namun penjualan ke luar

daerah seperti ke makassar, dianggap sebagai urusan laki-laki dengan alasan perempuan tidak mampu melakukan negosiasi harga. Juga pergi ke luar kota lebih memberi kesempatan kepada laki-laki untuk mencari kesenangan. Selain itu, perempuan tidak diizinkan meninggalkan rumah dan pergi terlalu jauh dari keluarga karena khawatir mengganggu siklus kehidupan domestik.

Bagi PUM kelas bawah, keberadaan pemilik modal yang melakukan praktek peminjaman uang juga praktek premanisme dalam rantai kerja seperti dua sisi mata uang. Di satu sisi keberadaan mereka cukup merugikan karena melakukan praktek pemerasan tapi di sisi lain pinjaman yang diperoleh dapat dijadikan jaminan sosial yang paling mudah diperoleh. Mekanisme utang yang mudah, cepat dan tanpa agunan tersebut dianggap PUM sebagai penyelamat kelangsungan usaha dan berarti juga kelangsungan hidup keluarga, walaupun harus berhadapan dengan pemerasan.

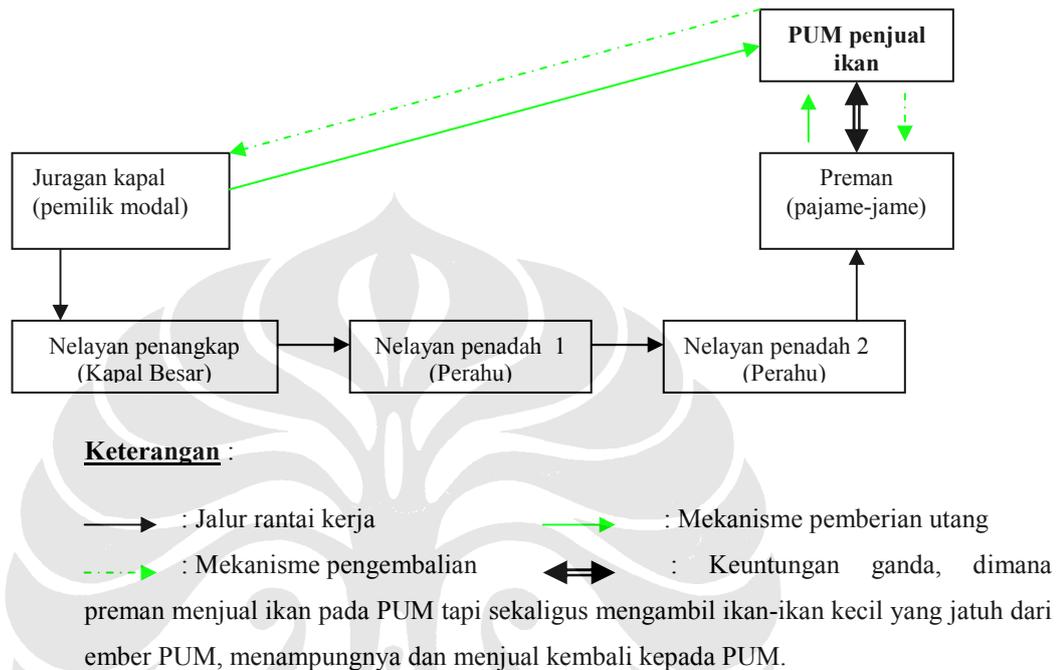
Kedekatan dan kemudahan dalam proses peminjaman semacam ini menjadikan pemilik modal menjadi sumber pinjaman untuk keadaan mendadak dan tak terencana, meskipun hal itu berarti PUM harus menggadaikan hasil usahanya dan tidak bisa leluasa memilih jalur pasar yang sesuai dengan penawaran harga tertinggi untuk mengembangkan usahanya. PUM juga mengalami bentuk praktek pemerasan lain yaitu ketika dalam situasi mendesak harus meminjam uang, preman bersedia menjadi perantara kepada pemilik modal dengan memungut bayaran. Pada akhirnya, dengan keterbatasan posisi dan peran PUM terjatuh dalam mekanisme peminjaman modal yang dikuasai preman.

Dengan pola kerja pemerasan seperti di atas menyebabkan preman mempunyai posisi superior dalam rantai kerja yang menimbulkan persoalan lain. PUM tidak leluasa memilih mitra kerja tanpa persetujuan preman. Peran preman dalam rantai kerja sebenarnya tidak formal tetapi sulit untuk diberantas karena tidak ada aparat yang mampu menggantikan fungsinya.

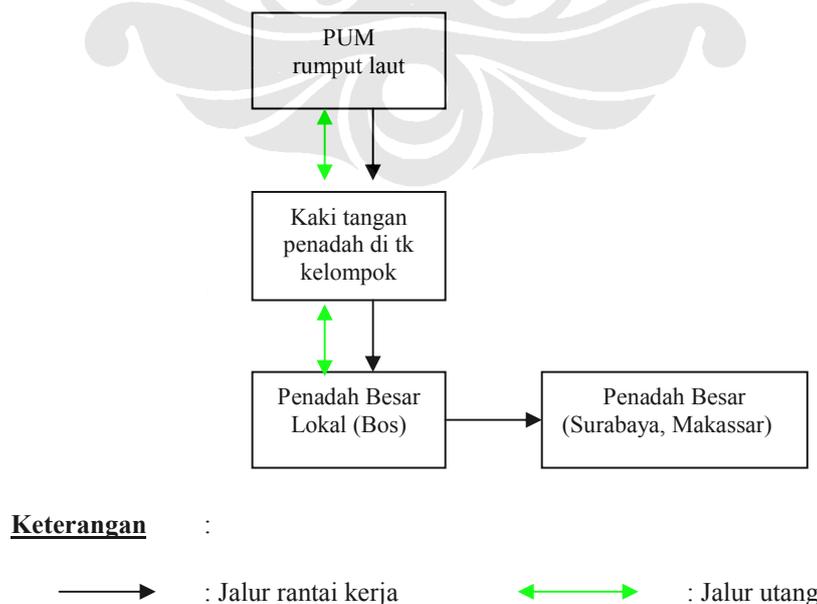
PUM menganggap pungutan-pungutan liar yang ditarik preman sebagai kewajaran bagian dari ongkos produksi. Tanpa disadari PUM kelas bawah mengalami eksploitasi dalam rantai kerja. Preman mampu menangkap keterbatasan PUM dalam memenuhi desakan kebutuhan untuk dijadikan lahan

pungutan dan menciptakan ketergantungan. Kompleksitas rantai kerja di atas dapat dilihat dengan jelas dalam diagram di bawah ini.

Gambar 1.5 Rantai Kerja dan Jalur Utang Yang Dialami PUM Penjual Ikan



Gambar 2.5 Rantai Kerja Pada PUM Rumput Laut



Dalam gambar 1.5 dan 2.5 di atas terlihat relasi PUM dalam rantai kerja dan jalur hutang. Disini terlihat lemahnya posisi PUM karena harus melewati Kaki-tangan penadah besar untuk menjual produk dan mencari utangan. Peran Kaki-tangan menjadi sentral karena tidak ada mekanisme hubungan langsung antara PUM dengan penadah. Ini menunjukkan ketidakseimbangan relasi struktural antara perempuan usaha mikro kelas bawah dengan pemilik modal dan preman dalam rantai kerja. Ketidak seimbangan hubungan ini menyebabkan ketidakadilan kepada PUM, yang menyebabkan mereka tetap hidup dalam subsisten dan sulit untuk mengembangkan usahanya.

Pola kerja yang menekan dalam struktur kekuasaan yang tercipta di pelelangan ikan dan lemahnya kedudukan PUM dalam konstelasi rantai kerja menyebabkan perempuan usaha mikro pasrah dan tunduk pada aturan yang diciptakan para pemilik modal dan preman yang menguasai perdagangan ikan di tempat penampungan ikan (TPI) Kota Kendari. Perempuan dianggap sebagai pihak yang 'diatur' sedangkan laki-laki pihak yang 'mengatur'. Jika dipandang dari perspektif perempuan, maka bias perlakuan yang sangat bersifat struktural 'antara bos dan anak buah' tersebut, sangat terkait dengan posisi PUM sebagai perempuan, sehingga memungkinkan mereka mengalami diskriminasi, marginalisasi dan eksploitasi dalam rantai kerja. Walaupun PUM menyadari ketidakadilan pola relasi ini, namun mereka tidak bisa 'melawan', karena pelelangan ikan adalah satu-satunya tempat mereka mencari nafkah, untuk menjaga kelangsungan hidup keluarga.

Bagi PUM, persoalan ketidakadilan dalam rantai kerja dan hubungan eksploitatif dengan preman ini menjadi lebih berat karena masih ditambah dengan kewajiban mengelola pekerjaan domestik rumah tangga.

Bahkan dalam usaha rumput laut ditemukan perempuan (pengurus kelompok) yang memiliki relasi yang baik dengan teman-temannya dan berani menyuarakan kepentingan usaha teman-temannya, dimanfaatkan sebagai kaki tangan oleh pemilik modal. Walaupun kenyataannya demikian, namun di satu sisi teman yang dijadikan 'kaki tangan' tersebut dianggap bermanfaat bagi teman-temannya karena mampu menolong terutama dalam urusan pinjaman uang untuk kebutuhan mendesak rumah tangga mereka. Berdasarkan pengamatan lapangan,

saya justru meragukan independensi si ‘kaki tangan’ tersebut, karena di depan penadah yang menjadi bos nya, dia sangat menuruti semua kemauan bos nya termasuk tidak mampu menawar dan melakukan negosiasi harga yang dapat menguntungkan dia dan teman-temannya. Kedua, si kaki tangan ini, di beri *fee* oleh si penadah terlalu rendah, yaitu hanya 300 rupiah per kilo, sementara harga rumput laut saat wawancara mencapai 8000 rupiah per kilo.

Menurut saya, cara si penadah memanfaatkan perempuan dalam bisnis ini adalah untuk memonopoli produksi rumput laut dari kelompok perempuan di daerah tersebut. Kelompok PUM kelas bawah secara struktural mengalami eksploitasi.

### ***Relasi PUM pengolahan hasil ikan dalam rantai kerja***

Dengan pola kerja PUM Pengolahan Hasil Ikan yang berbeda dengan PUM Rumput Laut dalam rantai kerja, mereka relatif dapat mengatasi persoalan harga dan pasar. Ini karena mereka mempunyai modal lebih besar dan berpendidikan lebih tinggi. Mereka melakukan negosiasi pasar dan harga secara langsung dengan super market dan toko-toko. Demikian juga dalam hal penyediaan bahan baku berupa ikan segar. PUM melakukan sendiri penawaran langsung ke pemilik modal (pemilik kapal). Bahkan PUM dapat mengambil ikan tanpa membayar dahulu jika uang yang dibawa oleh PUM tidak mencukupi dan PUM bebas memilih ikan yang berkualitas baik, mereka saling membangun kepercayaan. Hal tersebut diungkapkan oleh PUM;

*“.....kalo saya dengan Aji (Maksudnya Pak Haji, panggilan untuk pemilik kapal) sudah baku bae...kita baku atur saja, kadang-kadang sa ambil dulu ikannya nanti pi sa bayar, kita saling percaya..malah kadang-kadang Aji yang pilihkan saya ikan yang bagus-bagus...” (Ibu Dahlia, PUM abon ikan, wawancara tanggal 28 Juni 2008)*

Ungkapan di atas menunjukkan bahwa PUM kelas menengah cenderung dapat mengatasi persoalan struktural yang terjadi dalam rantai kerja.

### 5.9 Posisi Tawar Perempuan Usaha Mikro Dalam Relasi Dengan Suami

Tabel.8.5 Kontribusi suami dalam rumah tangga

| Subjek          | Pekerjaan Suami  | Kontribusi dalam ekonomi RT  | Pembagian tugas domestik                       |  |
|-----------------|--|--|--|--|
|                 |  |  | Istri  | Suami                                      |
| Penjual ikan A1 | Nelayan  | Kadang-kadang dapat ikan. Sekali mancing bisa dapat 20 ribu. Turun ke laut 3 kali seminggu. sebulan sekitar 250 ribu | Memasak, mencuci, ke pasar, membersihkan rumah | Tidak ada (laki-laki tidak boleh ke dapur) |
| Penjual ikan A2 | Kuli bangunan  | Kadang-kadang ada. Jika dapat borongan bangunan bisa menghasilkan 5-10 juta per tahun.                               | Memasak, mencuci, ke pasar, membersihkan rumah | Tidak ada                                  |
| Penjual ikan A3 | Nelayan, suami sudah 5 thn merantau, tidak ada kabar       | Tidak ada kabar dan tidak pernah mengirim uang   | Memasak, mencuci, ke pasar, membersihkan rumah | Suami merantau                             |
| Abon ikan B1    | Nelayan  | Turun ke laut 3 kali dalam sebulan, kalau musim terang dan tenang, bisa menghasilkan 500 ribu per bulan              | Memasak, mencuci, ke pasar, membersihkan rumah | Kadang-kadang menyapu                      |
| Bakso ikan B2   | Jaga malam   | 500 ribu per bulan (gaji)  | Memasak, mencuci, ke pasar, membersihkan rumah | Kadang-kadang mencuci pakaian              |
| Abon ikan B3    | Guru   | 1,5 juta per bulan(gaji)   | Memasak, mencuci, ke pasar, membersihkan rumah | Tidak ada                                  |
| Rumput laut C1  | Kuli bangunan  | Kalau dapat kerja bisa menghasilkan 1-2 juta pertahun. Saat ini sudah jarang kerja karena sakit                      | Memasak, mencuci, ke pasar, membersihkan rumah | Ambil air                                  |
| Rumput laut C2  | Nelayan, suami sudah 3 tahun merantau, belum pernah pulang | Suami merantau. Tidak pernah kirim uang  | Memasak, mencuci, ke pasar, membersihkan rumah | Suami merantau                             |
| Rumput laut C3  | Nelayan  | Kalau dapat ikan biasanya 20 ribu perminggu. Perbulan paling banyak 250 ribu.  | Memasak, mencuci, ke pasar, membersihkan rumah | Kadang-kadang mencuci pakaian, ambil air   |

Sumber: Survei lapangan 2008 (Data di olah)

Pada Tabel 8.5 di atas menunjukkan bahwa kontribusi suami dalam ekonomi rumah tangga pada wilayah penelitian tidak sebesar kontribusi istri seperti yang telah ditampilkan pada Tabel 1.5 terdahulu. Pekerjaan suami yang musiman memberikan dampak pada kontribusinya yang juga tidak rutin setiap hari. Kenyataan ini menunjukkan bahwa keterlibatan perempuan dalam kegiatan ekonomi dan pemenuhan kebutuhan rumah tangga sangat penting namun seringkali dianggap sebagai penghasilan tambahan saja, karena sifat kerjanya merupakan perpanjangan tangan dari kerja-kerja domestik yang mempunyai konotasi non produktif. Walaupun kenyataannya banyak penghasilan perempuan adalah sumber penghasilan keluarga satu-satunya.

Jika dilihat pada Tabel 8.5 tentang pembagian tugas dalam kerja domestik, nampak bahwa perempuan mengerjakan tugas yang lebih banyak dan sebagai penanggungjawab utama dalam tugas domestik. Sementara itu pekerjaan domestik yang dilakukan oleh suami dianggap hanya sebagai pengganti sementara. Terlihat pula pada Tabel di atas, kecilnya kontribusi suami dalam ekonomi rumah tangga yang bahkan tidak setiap hari menghasilkan. Jika demikian maka, PUM baik kelas bawah dan menengah sebenarnya adalah pencari nafkah utama dalam keluarganya dan bertanggungjawab dalam semua kerja produktif dan reproduktif.

Sebagai pencari nafkah utama dalam keluarga, PUM memperoleh beban kerja tambahan yang semakin besar dengan peran domestik. Namun, beban berat PUM ini tidak sertamerta memberikan akses dan kontrol yang baik dalam keluarga. Keaktifan beberapa PUM di luar rumah sebagai aktifis perempuan usaha mikro telah mendorong PUM memiliki keberanian untuk mengeluarkan pendapat dalam pengambilan keputusan di keluarga. Peran tersebut masih mendapatkan tantangan dengan peringatan dari suami “ *boleh ikut organisasi asal pekerjaan dalam rumah sudah beres*” (dapat di lihat pada tabel 8.5). Namun menjadi aktifis merupakan satu-satunya katarsis yang bisa pula menjadi media untuk mengaktualisasikan dirinya dan memecahkan persoalan kultural dan struktural yang dihadapi. Walaupun artinya PUM mengalami beban kerja tambahan, sehingga hanya sedikit waktu yang digunakan PUM untuk dirinya sendiri seperti, tidur, nonton, atau sekedar menyalurkan minatnya.

Seperti suku-suku lain di Indonesia yang menjunjung tinggi budaya patriarki maka dalam suku Tolaki (suku asli daratan Kendari) dan suku Bugis Bajo dan Muna yang telah turun temurun tinggal di Kota Kendari, pada masyarakat nelayan di daerah penelitian, juga mengimplementasikan dengan ketat pembagian kerja seksual. Semua pekerjaan domestik adalah tanggungjawab istri, pekerjaan publik menjadi tanggung jawab suami. Menurut budaya patriarki yang berlaku, laki-laki yang melakukan pekerjaan domestik diberikan stereotipe dengan sebutan “*Tombalaki*”, yang artinya laki-laki yang pelit dan selalu mengurus urusan dapur. Hampir semua subjek mengakui bahwa suami mereka takut disebut sebagai *tombalaki*, sementara itu subjek sendiri merasa malu jika mereka harus menyerahkan urusan domestik pada suami, sebab mereka tidak ingin dihina oleh tetangga. Pada dasarnya para suami mempunyai sikap ambigu, tidak keberatan istri bekerja mencari nafkah asal rumah tangga tetap diurus dengan baik.

Dalam hal pengambilan keputusan beberapa subjek mendapatkan dirinya memperoleh otoritas, walaupun tingkatnya masih rendah. Dari hasil penelitian ini ditemukan bahwa PUM kelas bawah lebih memiliki tingkat pengambilan keputusan yang lebih tinggi dibandingkan kelas menengah. PUM rumput laut dan penjual ikan yang sama-sama ditinggal suami merantau ke NTT dan Maluku mengatakan :

*“...biar mi dia pergi bapaknya daripada bikin repot.....kalo masalah biaya, masih bisa ji saya kasih makan anak ku...” (Ibu Asoka, PUM penjual ikan, wawancara 25 Juni 2008)*

*“.....kalo bapaknya mau pergi, pergi saja, saya tida pusing, kalo mau kirim uang untuk anaknya...kirim saja..kalo tida, tida apa-apa juga...sa tida pusing mi sekarang bu....ada mi penghasilan ku sendiri...” (Ibu Melati, PUM rumput laut, wawancara 26 Juni 2008)*

Dari ungkapan kedua PUM tersebut dapat dikatakan bahwa PUM kelas bawah berani memutuskan hal yang menyangkut kebahagiaan diri sendiri karena mereka telah memiliki penghasilan sendiri.

Sedangkan PUM kelas menengah, memiliki pandangan bahwa suami adalah kepala rumah tangga yang harus dituruti kemauannya, termasuk dalam relasi seksual yang tidak diinginkan oleh PUM karena alasan kesehatan. Karena alasan itu pula lah maka PUM kelas menengah tidak berani mengambil keputusan yang menyangkut usahanya ketika suami turut campur terlalu jauh terhadap usaha

yang telah lama dijalankannya. Terkait dengan relasi seksual, salah seorang PUM kelas menengah mengatakan :

*“.....ndak bisa bu, biar bemana suami itu harus dihormati sebagai kepala keluarga, tida bisa ki menolak, kalo dia mau ...ambil saja...kan haknya, berdosa bu kalo kita tolak....”*  
(Ibu Angrek, PUM bakso ikan, wawancara tanggal 1 Juli 2008)

Ungkapan di atas menunjukkan bahwa persoalan kultural hubungannya dengan relasi seksual sangat kuat dipegang oleh PUM kelas menengah. Nilai-nilai dan norma yang telah turun temurun dipahami oleh PUM sebagai hal yang baku, tidak bisa didiskusikan lagi dan karena memandang berhubungan seks adalah hak suami maka berdosa jika menolak, walaupun dalam kondisi yang tidak memungkinkan.

Kondisi lain yang ditemukan pada PUM kelas menengah (pengolahan hasil-abon ikan) adalah kredit mikro yang disediakan LSM pendamping untuk membantu mengembangkan usaha, kontrol penggunaannya di tentukan oleh suami walaupun untuk kepentingan kelompok. Kuatnya kontrol suami juga berlaku terhadap akumulasi pendapatan istri. Misalnya suami dengan mudah dapat membeli perahu dan membuka usaha baru (meubel) dari hasil usaha istri. Sebagai gantinya istri harus bersusah payah melakukan lobi dan negosiasi ke instansi terkait untuk mendapatkan tambahan modal usahanya. Pola relasi semacam ini jelas terlihat eksploitatif dan merugikan perempuan.

Ketidakadilan pola relasi dengan suami juga menyebabkan marginalisasi perempuan dalam kepemilikan usaha. Hal ini ditemukan pada PUM kelas menengah yang telah lama meniti usaha selama bertahun-tahun. Ketika usahanya telah berkembang, usaha ini dilebur menjadi usaha milik bersama karena suami tidak lagi mempunyai pekerjaan tetap. Seperti dalam pola relasi lainnya, kondisi semacam ini menjadikan suami memiliki otoritas dan kontrol atas usaha yang telah dirintis PUM. Dalam pola semacam ini, PUM dijadikan alat untuk memajukan usaha namun pengendali dan penikmat lebih banyak adalah suami.

Pola relasi lain terjadi juga pada PUM kelas bawah, dimana PUM adalah sebagai pengusaha dan sekaligus sebagai pekerja. Hal ini terjadi pada usaha kegiatan pengeringan ikan, yang dilakukan sendiri oleh PUM setelah pulang menjual ikan dan mempunyai sisa. PUM dibantu oleh anggota keluarga lainnya seperti anak laki-laki dan anak perempuan kecuali suami, dengan alasan pekerjaan

tersebut adalah pekerjaan yang mudah dan bisa dilakukan sendiri oleh PUM. Sementara suami hanya duduk melihat istri sambil “ngobrol” dengan temannya dan minum kopi. Akibatnya PUM harus mengeluarkan uang ekstra untuk membayar tenaga kerja tambahan diluar anggota keluarga untuk membantu kegiatannya. Untuk lebih jelas mengenai posisi tawar istri terhadap suami dalam rumah tangga, dapat dilihat pada tabel 9.5 di bawah.

Tabel 9.5. Posisi tawar PUM

| Subjek          | Posisi tawar PUM   |
|-----------------|--|
| Penjual ikan A1 | Boleh ikut pertemuan asal kerjaan rumah beres. Relasi seksual, tidak berani menolak suami karena suami akan mabok-mabokan. Istri bisa memberikan masukan, pengambilan keputusan di tangan suami mis; pernikahan anak. Istri untuk urusan dapur saja. |
| Penjual ikan A2 | Tidak boleh ikut pertemuan jika urusan dapur belum selesai. Relasi seksual tidak boleh menolak, takut berdosa. Istri memberikan masukan untuk sekolah anak. Untuk renovasi rumah ditentukan suami.   |
| Penjual ikan A3 | Dalam relasi seksual berani menolak, suami merantau sudah 5 thn tidak ada kabar. Semua keputusan rumah tangga di tangan ibu  |
| Abon ikan B1    | Suami ikut mengatur pengelolaan keuangan usaha. Dalam relasi seksual masih bisa dibicarakan. Istri turut memberikan masukan, keputusan akhir di tangan suami   |
| Bakso ikan B2   | Boleh ikut pertemuan asal kerjaan rumah beres. Relasi seksual, tidak berani menolak suami, takut berdosa. Keputusan akhir di tangan suami, istri memberikan masukan saja   |
| Abon ikan B3    | Boleh ikut kegiatan luar asal tidak boleh capek karena akan melayani suami. Suami memutuskan untuk urusan yang besar. Istri untuk urusan dapur saja.   |
| Rumput laut C1  | Boleh ikut kegiatan luar asal urusan rumah beres, tidak boleh KB sebelum punya anak laki-laki. Untuk urusan besar suami yang memutuskan seperti renovasi rumah dan pendidikan anak dan pembelian motor. Untuk urusan dapur istri yang menentukan.    |
| Rumput laut C2  | Bisa memutuskan sendiri karena suami merantau. Tidak berani menolak relasi seksual karena kasian dengan suami. Sejak suami merantau merasa lebih bebas dan leluasa memutuskan masalah pendidikan, kesehatan dan renovasi rumah.                      |
| Rumput laut C3  | Boleh ikut kegiatan luar asal pekerjaan rumah selesai. Berani menolak hubungan yang tidak dikehendaki. Istri berikan masukan, suami yang memutuskan kecuali untuk urusan dapur.  |

Sumber : Survei lapangan 2008 (Data di olah)

Tabel 9.5 di atas menunjukkan letak pembagian kerja yang tidak adil dalam keluarga. Dalam konteks ini, bentuk relasi perempuan dengan anggota keluarga lainnya tidak dapat dilepaskan dari bentuk relasi dalam kerja domestik. Tabel tersebut juga menunjukkan bahwa relasi PUM dalam rumah tangga tidak

hanya tampak pada pembagian kerja dan peran melainkan juga dalam aspek pengambilan keputusan dalam relasi seksualnya. Bekerja dan memiliki penghasilan sendiri pada kenyataannya tidak membuat PUM memiliki suara dalam proses pengambilan keputusan. Tidak hanya untuk hal-hal yang berada di luar dirinya, tetapi juga untuk hal-hal tertentu yang secara langsung berhubungan dengannya, seperti dalam pemilihan pemakaian alat kontrasepsi dan penentuan jumlah anak yang diinginkan. Hampir semua subjek mengatakan bahwa suami melarang mereka untuk memakai alat kontrasepsi tertentu karena “ada rasa tidak nyaman yang dirasakan suami”, dan istri tidak boleh berhenti hamil sebelum mendapatkan anak laki-laki.

Dari Tabel 9.5 juga di atas juga ditemukan bahwa semua subjek PUM hanya sekedar memberikan suaranya namun keputusan akhir berada ditangan suami, terutama pada pengambilan keputusan untuk urusan yang besar dan akan menggunakan uang banyak, seperti pada saat akan merenovasi rumah, pembelian motor, dan penentuan pernikahan anak. Perempuan diposisikan hanya pada pengambilan keputusan yang berhubungan dengan urusan dapur seperti pembelian alat-alat dapur.

Terkait temuan di atas Saptari menyatakan bahwa pekerjaan perempuan di luar rumah akan memengaruhi posisinya di rumah dan di dalam struktur rumah tangga. Menurutnya, hasil kerja tersebut memungkinkan perempuan untuk memperoleh suara yang lebih besar dalam pengambilan keputusan di rumah tangga dan meningkatkan kemandiriannya (Saptari dan Holzner 1997:32-33) seperti dikutip oleh Mukbar (2007:87). Namun tidak demikian halnya yang ditemukan pada PUM di daerah penelitian.

Dari beberapa temuan di atas diketahui bahwa perempuan usaha mikro mengalami eksploitasi dan marginalisasi yang berbeda-beda secara struktural maupun kultural. PUM kelas bawah cenderung mengalami hambatan struktural yang lebih besar daripada PUM kelas menengah sedangkan PUM kelas menengah cenderung mengalami hambatan kultural yang lebih besar dibandingkan PUM kelas bawah. PUM kelas bawah mengalami eksploitasi dan marginalisasi dengan pemilik modal dan preman yang menciptakan mekanisme ketergantungan untuk memproduksi.

Walaupun PUM kelas menengah cenderung dapat mengatasi hambatan struktural namun kemandiriannya dalam melakukan lobi, promosi dan negosiasi dagang tidak sertamerta memengaruhi relasinya di dalam rumah tangganya. Dalam relasinya dengan suami terkait dengan pengambilan keputusan dalam rumah tangga maka PUM hanya dapat memberikan masukan dalam relasi yang sifatnya non seksual.

### 5.10 Kesimpulan

Jika dilihat hubungan antara faktor kultural dan struktural yang dialami, ada beberapa kesimpulan yang bisa diambil. Pada PUM penjual ikan yang berpendidikan rendah dan modal yang relatif kecil mereka berada pada posisi rentan terhadap pemilik modal dan preman. Mereka mengalami pemerasan dari preman karena mekanisme penjualan produk dan peminjaman modal harus melalui preman. Selain itu mereka masih mengalami tekanan dalam rumah tangganya.

Pada PUM Rumput Laut yang juga mempunyai pendidikan rendah dan modal kecil mempunyai tekanan yang lebih ringan karena sifat pekerjaannya yang tidak berhubungan dengan preman. Walaupun penghasilannya relatif sama namun pekerjaannya tidak rutin setiap hari dilakukan. Namun demikian secara kultural mereka tetap mengalami tekanan tugas domestik.

PUM Pengolahan Hasil Ikan pada umumnya pendidikannya lebih tinggi dan mempunyai modal lebih besar karena itu penghasilannya pun relatif lebih besar dari dua kelompok PUM di atas. Namun demikian tidak berarti terbebaskan dari tekanan kultural bahkan dalam beberapa kasus lebih kuat.

Secara keseluruhan dapat dikatakan belum ada hubungan timbal balik antara representasi PUM didalam masyarakat dengan peran mereka dalam pengambilan keputusan rumah tangga dan dalam relasi seksual. Kemampuan PUM dalam aktualisasi diri di masyarakat (sbg ketua kelompok) tidak menjamin PUM sertamerta memiliki akses dan kontrol dlm relasi seksual dan pengambilan keputusan dalam rumahnya. Walaupun PUM turut memberikan masukan atau pertimbangan, namun keputusan akhir masih ditangan suami. Rasa menghargai suami sebagai kepala rumah tangga masih dijunjung tinggi oleh semua subjek.

Dari fenomena hasil penelitian yang ditemukan diatas, maka pada Bab berikutnya akan dianalisa lebih jauh tentang strategi yang dikembangkan PUM dalam mengatasi hambatan kultural dan struktural yang dialami melalui kelompok perempuan usaha mikro yang menjadi kelompok “solidaritas” sesama perempuan usaha mikro dan upaya-upaya yang dilakukan pendamping LSM Aliansi Perempuan Sulawesi Tenggara (ALPEN) yang memiliki komitmen bagi pemberdayaan perempuan usaha mikro dengan pendekatan usaha dan relasi gender.

