

# Kontribusi Ekonomi Perempuan Penjual Ayam Goreng Gerobak di Beberapa Pasar Satelit di Kota Padang

(Economical contribution of women in merchant-chart-fried chicken business in satellite market in padang city)

Dwi Yuzaria<sup>1</sup> dan Fitriani<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Staf Pengajar Fakultas Peternakan Univ.Andalas, Kampus Limau Manis, Padang

**ABSTRACT** As social-economic demands increased, the complexity of family needs grew higher. To fulfill them, woman has to take part in making a living. This research aims to see economical performance of women in running merchant-cart-fried-chicken, identifying the obstacles faced and giving alternatives of solution. This research was conducted by survey method, with respondents of merchant-cart-fried-chicken seller in several markets in Padang city. Sample was taken with proportional allocation of 15 people. Data was analyzed by descriptive analysis method. The research showed that economical performance of women merchant-cart-fried-chicken seller is low with working hour of 5.07 hours/day. Percentage of women that take part in all activities start from planning to marketing is 32.5%. This is a potential

business to develop, with average income 92.259,58 IDR/day and average R/C ratio 1.29. Internal constraints were family relation pattern that scoped women's part in fulfilling family need, meanwhile the external onstraints were the difficulties in acquiring more capital to develop the business and the price fluctuation of chicken as a main raw material. Alternative solution that can be offered was opening the business at home so that women can spare more time to work the business and accessing soft loan with light requirements. The conclusion of the research was that women took part in making a living for the family, however the contribution is low due to patriarchy value as an internal constraint and capital problem as external constraint. The solution offered was taking soft loan and building relation with raw material supplier.

**Key words:** women, performance, fried chicken wagon, constraints, patriarchy

2011 Agripet : Vol (11) No. 2: 16-21

## PENDAHULUAN

Kontribusi perempuan dalam usaha kecil tidak dapat diabaikan, selain ulet perempuan juga sangat disiplin dalam menjalankan usaha. Tingginya tingkat kebutuhan ekonomi dan rendahnya tingkat pendapatan keluarga menyebabkan perempuan yang seharusnya menjadi ibu dan mengurus rumahtangga, harus terjun berusaha untuk mencukupi kebutuhan. Usaha kecil yang sifatnya sederhana, padat karya dan umumnya merupakan perluasan dari pekerjaan rumahtangga, dapat memberikan peluang usaha bagi perempuan, yang sesuai dengan peran domestiknya sehari-hari di rumahtangga. Di samping itu usaha kecil juga dapat menyerap tenaga kerja perempuan, memacu perkembangan ekonomi dan pada akhirnya

dapat berkontribusi nyata terhadap perekonomian nasional.

Usaha penjualan ayam goreng gerobak mempunyai daya tahan terhadap ekonomi global dan mempunyai daya tahan terhadap system ekonomi kapitalis yang mendominasi dan mengeksploitasi peluang usaha kecil. Kendala yang sering dihadapi oleh para pedagang kecil ini adalah keterbatasan modal, kemampuan dan keterampilan pengolahan sehingga menjadi lebih disukai serta kendala perluasan dalam pemasaran. Kebutuhan modal yang cukup besar sering menghambat mereka untuk melakukan perluasan usaha agar dapat meningkatkan pendapatannya. Modal awal biasanya mereka dapatkan dari tabungan keluarga yang tidaklah besar, sehingga skala usaha yang bisa mereka punyai sangat kecil, dengan sendirinya hasil yang diperoleh juga relatif rendah. Usaha ini juga dipengaruhi

---

Corresponding author: dwiyuzaria@gmail.com

oleh harga bahan baku utama ayam potong, yang sangat fluktuatif, dan cenderung naik. Sehingga pedagang harus berusaha menjalin relasi dengan penjual bahan baku ayam potong, keduanya mendapatkan keuntungan dari peluang pasar pemasaran ayam potong dan pengusaha ayam goreng gerobak dapat membeli bahan baku dengan lancar.

Peranan perempuan dalam usaha penjualan ayam goreng gerobak, sangat menentukan keberhasilan usaha, karena perannya hampir diseluruh tahapan produksi dan pemasaran, dan sekalian menjadi manejer yang mengambil keputusan. Namun, meski peran perempuan dalam usaha ini cukup berarti, selalu saja ada kendala baik internal maupun internal, yang menghambat perkembangan usaha ini. Kendala internal yang sering terjadi adalah adanya tekanan nilai paternal yang memarjinalkan peran perempuan, hal ini disebabkan oleh pola relasi dalam keluarga. Hal ini terkait dengan mekanisme pengembangan usaha yang pada awalnya dirintis perempuan sampai menjadi usaha yang cukup mapan. Namun ketika usaha itu menjadi maju, peran perempuan tergeserkan oleh laki-laki (suami) untuk selanjutnya memegang peranan penuh dalam usaha tersebut.

Kendala eksternal yang dihadapi usaha ini berkaitan dengan factor produksi terutama permodalan dan penyediaan bahan baku yang harganya sangat fluktuatif. Untuk meningkatkan skala usaha, pedagang memerlukan tambahan modal untuk membeli bahan baku ayam potong dan minyak goreng yang diperoleh dari pinjaman dari berbagai sumber. Pinjaman seperti ini sudah pasti memerlukan biaya modal, yang akan meningkatkan biaya produksi yang pada gilirannya akan memperkecil keuntungan yang diterima.

Secara alamiah dan tradisional peran wanita sangatlah penting di dalam kehidupan rumahtangga terutama dalam proses produksi, pendidikan anak-anak, pengatur ekonomi dan pembina keluarga. Wanita melakukan porsi yang paling besar dibandingkan dengan kaum pria (Partini, 1988). Sehingga tidaklah mengherankan bila tingkat partisipasi wanita dalam bidang produktif (mencari nafkah) lebih rendah dibanding pria. Padahal bila dilihat sensus penduduk jumlah perempuan lebih dari 50% dari total penduduk Indonesia. Hal ini penting

untuk dikaji mengingat jumlah yang demikian besar merupakan sumberdaya manusia yang perlu diikuti dalam proses pembangunan, kalau tidak akan menjadi beban pembangunan (Cokrowinoto, 1988). Untuk itu perlu ditumbuhkan berbagai bentuk industri kecil dan industri rumah tangga agar wanita dapat memainkan perannya sebagai sumber ekonomi alternatif dalam rumahtangga.

Masalah utama yang dihadapi dalam bidang ketenagakerjaan adalah meningkatnya kebutuhan kesempatan kerja yang lebih luas bagi wanita, jenis pekerjaan yang lebih beragam dan pada berbagai tingkat pendidikan. Berbagai program pembangunan yang telah dilaksanakan pemerintah dalam rangka mengatasi peningkatan angkatan kerja melalui peningkatan kesejahteraan, peningkatan keterampilan, pengawasan dan perlindungan kerja, perluasan kesempatan kerja, pelatihan, pengembangan mutu dan desain, peningkatan kemampuan perkoperasian dan kewirausahaan, serta peningkatan kemampuan pemasaran (Murpratomo, S., 1988).

Meskipun banyak program yang telah dilaksanakan, namun masih banyak kendala yang harus dihadapi antara lain : (1) Kemajuan pendidikan wanita dan meningkatnya usia kawin, menyebabkan meningkatnya kebutuhan akan kesempatan kerja; (2) Angkatan kerja wanita, bertumbuh dengan pesat, sehingga perlu penyediaan dan persiapan keterampilan dan kemampuan yang lebih tinggi dalam berbagai bidang agar dapat menjadi penopang ekonomi keluarga (Miko, 1990). Beberapa penelitian yang dilakukan diluar Sumatera Barat menunjukkan bahwa perempuan mempunyai keunggulan dalam mengelola usaha kecil dari bahan-bahan sisa seperti usaha karamel susu di Pangalengan yang memanfaatkan sisa susu segar yang tidak terjual. Dalam hal ini perempuanlah yang melakukan mulai dari proses produksi sampai ke pemasaran produk (Homzah, 1995). Namun keberhasilan perempuan dalam menciptakan lapangan kerja masih terhambat oleh nilai patriarkhi yang masih membelenggu kreatifitas dan kebebasan perempuan dalam berekspresi dalam pengembangan usaha kecil.

## MATERI DAN METODE

Penelitian ini dilakukan dengan metoda survey melalui pendekatan kuantitatif dan kualitatif, dengan objek penelitian Penjual ayam goreng gerobak yang tersebar diberbagai pusat keramaian, pasar-pasar Satelit, tempat-tempat fasilitas umum seperti rumahsakit dan sekolah-sekolah di kota Padang, sedangkan respondennya adalah pemilik usaha tersebut (suami/istri). Variabel Penelitian yang diamati dalam penelitian ini adalah :

- (1) Kinerja ekonomi perempuan dalam usaha kecil penjualan ayam goreng gerobak, yang meliputi curahan jam kerja, pendapatan, pengambilan keputusan dalam usaha;
- (2) Kendala yang dihadapi dalam usaha penjualan ayam goreng meliputi :
  - a. Kendala internal dengan indikator yang diamati yaitu mekanisma pola relasi dalam keluarga antara suami dan istri dalam mengelola usaha.
  - b. Kendala eksternal dengan indikator faktor produksi (modal, input produksi dan tenaga kerja) serta pemasaran.

### Lokasi Penelitian

Sampel responden diambil di 11 kecamatan yang ada di kota Padang, yaitu dari hasil pengamatan di pusat-pusat keramaian di 11 kecamatan.

Tabel 1. Curahan Jam Kerja Pedagang Ayam Gerobak Setiap Hari

Curahan jam kerja	Jumlah responden	Persentase
Seluruh kegiatan usaha		
- 5,5 – 7,4 jam	10	66,67
- 7,5 – 9,4 jam	4	26,67
- 9,5 – 11,4 jam	1	6,67
Jam kerja perempuan		
- 3 jam	11	73,33
- 8 jam	1	6,67
- 10 jam	1	6,67
- 12 jam	1	6,67
- 13 jam	1	6,67

### Penentuan Responden.

Jumlah pedagang yang diamati selama 1 bulan diperoleh data sebanyak 50 orang pedagang, dari jumlah tersebut diambil responden 30%, sehingga diperoleh 15 responden. Responden yang dipilih secara acak, sedangkan penentuan jumlah responden dari setiap kecamatan

dengan cara proporsional lokasi dengan menggunakan rumus :

$$N_k = P_k/P \times N$$

Dimana :

- $N_k$  = jumlah sampel di kecamatan k
- $P_k$  = jumlah populasi di kecamatan k
- $P$  = jumlah seluruh responden
- $N$  = jumlah sampel yang ditentukan
- $k$  = 1, 2, 3, ..., n

Maka akan diperoleh sampel yang terdistribusi pada 11 kecamatan, yang tertera pada Table 1 .

Sumber Data primer didapatkan dari responden pedagang penjual ayam goreng gerobak, dari tokoh formal (pejabat kecamatan terkait), dan tokoh informal (masyarakat). Sementara Data sekunder diperoleh dari catatan dan dokumen pada instansi terkait, seperti data monografi dari kantor kecamatan, dan dari buku Kota Padang Dalam Angka.

### Analisis Data

Analisis data dilakukan dengan metoda *descriptive analysis*, yaitu dengan melakukan analisis pada data kuantitatif yang telah diolah. Sementara untuk data kualitatif dilakukan analisa secara interpretatif dengan cara verstehen yaitu pemahaman mendalam dengan mengungkap makna, perasaan dan pemikiran responden penelitian.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Profil pedagang.

Pedagang ayam goreng gerobak didominasi oleh pedagang laki-laki sebesar 74%, sisanya sebesar 26% dilakukan oleh perempuan. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat partisipasi perempuan untuk menambah penghasilan keluarga di luar rumah masih sangat rendah, karena masih terikat oleh nilai-nilai paternalistic yang berkewajiban mencari nafkah adalah orang laki-laki (Partini, 1988).

Dari sisi umur, 47 % pedagang penjual ayam goreng gerobak di kota Padang adalah dari golongan usia produktif dan aktif (19-28 tahun), 40% dari golongan usia produktif (29-38 tahun), sedang sisanya 13% dari golongan usia kurang produktif (49-58 tahun). Menurut Swastha (1995), usia produktif tenaga kerja berada pada usia 15 – 55 tahun. Kondisi ini

akan menunjang dalam pengembangan usaha mereka, karena pada usia produktif kemampuan fisik lebih besar dan kemampuan berfikir lebih baik dalam menghadapi tekanan dan menerima inovasi teknologi, sehingga akan lebih efektif dalam mengelola usahanya.

Sementara dari tingkat pendidikan, 67% pedagang ayam goreng gerobak ini adalah tamatan SLTA, 7% tamatan perguruan tinggi, sisanya tamatan SLTP. Hal ini menunjukkan bahwa pedagang ayam goreng gerobak mempunyai pendidikan formal yang cukup tinggi, dengan tingkat pengetahuan dan keterampilan yang memadai. Menurut Siagian (2003), masyarakat dengan tingkat pendidikan SLTA dan perguruan tinggi dikategorikan sebagai masyarakat maju. Sebagian besar responden adalah anak muda yang belum berkeluarga yaitu sebesar 40% sedangkan sisanya mempunyai tanggungan keluarga berkisar 1-7 orang. Sementara dari lama berusaha terdapat data yang beragam, yaitu 33% telah berusaha selama 5 tahun, 33% telah berusaha selama 3 tahun dan sisanya dibawah 1 tahun.

### Kinerja ekonomi perempuan

Kinerja ekonomi perempuan penjual ayam goreng gerobak dilihat dari curahan tenaga kerja, 74% responden menyatakan bahwa perempuan hanya mencurahkan waktunya dalam proses produksi selama 3 jam/hari, sisanya 26% mencurahkan waktu 8-13 jam. Bila dilihat dari keterlibatan perempuan dalam usaha, semua responden menyatakan bahwa perempuan mempunyai kontribusi dalam usaha mereka, meskipun dalam waktu kerja yang relatif rendah yaitu 5-7 jam.

Rata-rata penerimaan yang diperoleh seorang pedagang sebesar Rp 145.500.000,-/tahun atau sebesar Rp 399.000/hari. Masing-masing pedagang berbeda penerimaan sesuai dengan kuantitas produk yang dihasilkan. Penerimaan terendah sebesar Rp 43.800.000 dan penerimaan tertinggi sebesar Rp 416.100.000,- .

Tabel 2. Pendapatan Rata-Rata Usaha Ayam Goreng Gerobak

Komponen	Rp/tahun	Rp/bulan	Rp/hari	(%)
Penerimaan total	145.501.133,30	12.125.094,44	398.633,24	
Biaya-biaya				

Biaya tetap	7.518.880,33	626.573,36		
Biaya variabel	106.489.543,30	8.874.128,61	20.599,24	6,71
			291.752,17	93,2
				9
Biaya total	114.008.423.63	9.318.865.56		100
			306.373,66	
Margin kotor pendapatan	39.493.709,67	3.250.965,83		
Pendapatan usaha	33.674.746,67	2.806.228,89		106.881,07
			92.259,58	
R/C atas biaya total	1,29	1,29		
			1,29	

Biaya yang dikeluarkan terbesar untuk biaya variabel yang digunakan untuk membeli bahan baku ayam, tepung, minyak tanah, biaya transportasi, biaya pemeliharaan alat, biaya perlengkapan seperti kantong plastik, dus, kertas pembungkus, rata-rata biaya variabel setiap pedagang sebesar 106.489.543/tahun. Persentase biaya tetap dan biaya variabel dapat dilihat pada Tabel 3. Komponen biaya terbesar adalah biaya variabel sebesar 93,29% dan biaya tetap sebesar 6,71%. Rata-rata biaya tetap pertahun setiap pedagang adalah sebesar Rp 7.518.880,-

Tabel 3. Rata-rata Biaya Tetap dan Biaya Variabel Usaha Ayam Goreng Gerobak (Rp/tahun/Pedagang)

Komponen Biaya	Rata-rata jumlah (unit)	Rata-rata jumlah (Rp/tahun)
A. Biaya Tetap:		
Sewa tempat		987.142,86
Kebersihan		281.666,67
Tenaga kerja		4.551.666,67
Listrik		673.166,67
Penyusutan		1.025.237,50
Total		7.158.880,33
B. Biaya Variabel :		
Ayam (ekor/tahun/pedagang)	4870	73.050.000,00
Tepung (kg/thn/pedagang)	1642,5	65.70.000,00
Bumbu-bumbu :		1.222.926,67
Saus sambal (pak/th/pedagang)	3650	9.855.000,00
Minyak goreng (l/th/pedagang)	1095	4.927.500,00
Minyak tanah (l/th/pedagang)	912,5	1.095.000,00
Gas :		2.044.000,00
Kantong Plastik (pak/th/pedgg)	2190	2.190.000,00
Biaya transportasi		1.825.000,00
Kertas bungkus (rim/th/pdgg)	182,5	2.555.000,00
Dus kecil (bh/th/pedagang)	7300	1.095.000,00
Maintenance alat		60.126,63
Total		106.489.543,30
Total A + B		109.514.720,00

Pendapatan pedagang ayam goreng gerobak diperoleh dari penerimaan total dikurangi dengan biaya total. Rata-rata pendapatan mereka pertahun adalah sebesar Rp 33,674.746,- atau sekitar Rp 2.806.228,- perbulan atau Rp 92.259,- atau sekitar Rp 100.000/hari. Bila dilihat dari kelayakan usaha dengan menggunakan R/C ratio, usaha ini layak untuk dilakukan karena nilai R/C rasionya adalah sebesar 1,29 lebih besar dari 1. Menurut Soekartawi (1995), R/C besar dari 1

menunjukkan bahwa usaha mendapatkan keuntungan, R/C kecil dari 1, usaha merugi dan R/C sama dengan 1 tidak mengalami keuntungan maupun kerugian (impas).

### **Pengambilan Keputusan**

Keterlibatan perempuan dalam pengambilan keputusan dapat dilihat dari peran yang dilakukannya dalam usaha, mulai dari perencanaan sampai pemasaran. Hasil penelitian menemukan bahwa perempuan terlibat dalam semua aktivitas usaha. Peran perempuan lebih dominan pada tahap perencanaan usaha dan pembelian bahan baku yaitu sebesar 70%, peran laki-laki 10% dan sisanya sebesar 20% dilakukan bersama-sama. Hanya 32,5% perempuan terlibat dalam proses pemasaran karena peran perempuan lebih banyak dalam proses produksi ayam goreng di rumah, sementara laki-laki lebih berperan dalam proses pemasaran.

### **Kendala-Kendala Dalam Usaha Penjualan Ayam Goreng Gerobak**

Kendala internal yang sering dihadapi oleh perempuan dalam berusaha ayam goreng gerobak ini adalah nominasi laki-laki dalam mengatur dan menafkahi keluarga, sehingga kendali usaha sering dipegang oleh laki-laki. Hanya 32,5% saja peranan usaha di pegang perempuan meskipun merekalah pada awalnya merintis usaha. Sementara kendala eksternal yang paling dominan dihadapi adalah kekurangan modal untuk perluasan usaha. Modal rata-rata yang dimiliki responden sebesar Rp 2.8333.333,- yang berasal dari tabungan keluarga(73%) dan bagi hasil dengan pemilik modal (27%). Hal ini terjadi karena disamping sulitnya mendapatkan modal dari lembaga perbankan yang banyak persyaratan, juga karena pedagang merasa bahwa dengan modal sendiri lebih leluasa dan tidak banyak tuntutan yang harus dipenuhi dalam penggunaan modal. Kendala lain yang sering dihadapi adalah sangat berfluktuasinya harga bahan baku ayam, yang mengikuti perkembangan harga ayam broiler di pasar. Hal ini menyulitkan bagi pedagang dalam menjalankan usahanya, karena perubahan harga ayam, tidak dapat langsung diimbangi

pada harga jual ayam goreng, sehingga akan mengurangi keuntungan.

### **Pemasaran Produk**

Berdasarkan klasifikasi Kotler (2002), ayam goreng tergolong barang yang tidak tahan lama (non durable goods), sehingga setiap produksi harus habis terjual setelah digoreng. Bila ada yang tersisa biasanya pedagang akan menggoreng kembali keesokan harinya, agar dapat dijual kembali. Hal ini dapat menurunkan kualitas terutama dari sisi performance produk. Harga produk relatif murah dan terjangkau oleh konsumen dengan cita rasa yang tidak terlalu berbeda dengan produk sejenis yang ditawarkan restoran waralaba. Harga yang lebih murah adalah kiat untuk menarik konsumen dari golongan menengah bawah. Menurut Tjiptono (2002), dalam menentukan nilai suatu produk konsumen membandingkan kemampuan suatu produk dalam memenuhi kebutuhannya dengan kemampuan produk substitusi.

### **Alternatif penanggulangan kendala**

Untuk pemecahan kendala internal, karena berkaitan dengan relasi antara suami-isteri, dan dominasi laki-laki dalam berusaha maka alternatif yang dapat ditawarkan adalah dengan membuka cabang usaha di rumah, sehingga peran utama perempuan sebagai pengurus rumahtangga tidak terabaikan, dan perempuan dapat lebih berperan dalam menambah pendapatan rumahtangga. Sementara untuk kendala eksternal alternatif yang dapat ditawarkan adalah : (1) untuk solusi permodalan dengan mengakses pinjaman kredit usaha mikro (KUM) yang diluncurkan pemerintah dengan persyaratan yang lebih mudah dan tidak berat. (2) fluktuasi harga ayam broiler, dengan menjalin kerjasama dengan peternak ayam broiler, disamping terjaminnya pasokan ayam, juga dapat memperoleh harga yang lebih murah dari harga pasar.

## **KESIMPULAN**

1. Kontribusi perempuan dalam usaha ayam goreng gerobak ini masih rendah yaitu

- sebesar 5,07 jam/hari atau sebesar 32,5% dari semua tahap produksi dan pemasaran.
2. Usaha ini potensial untuk menambah pendapatan keluarga dengan rata-rata pendapatan Rp 92.259/hari dengan R/C ratio 1,29.
  3. Kendala internal, masih memarjinalkan peran perempuan dalam usaha, alternatif solusi yang ditawarkan dengan membuka cabang usaha di rumah. Kendala eksternal kurangnya modal dan fluktuasi harga bahan baku. Alternatif solusi yang ditawarkan mengakses skim kredit lunak tanpa persyaratan yang rumit, melakukan kerjasama dengan peternak ayam broiler, memperhatikan masalah Hygienes dan performance produk dalam pemasarannya.

Tjiptono dan Fandy., 2002. Strategi Pemasaran. Andi, Yogyakarta.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Cokrowinoto, 1988. Analisa Situasi Wanita Indonesia. Kementrian Peranan Wanita. Jakarta.
- Homzah, S., 1995. Peranan Wanita dalam Usaha Sapi Perah Rakyat (studi Kasus di Desa Pengalengan Kabupaten Bandung) Thesis. IPB. Bogor.
- Murpratomo, S., 1988. Analisis Situasi Wanita Indonesia. Pidato Menteri Negara Urusan Peranan Wanita. Jakarta.
- Miko, A., 1990. Peranan Wanita Pekerja di Sekitar Industri Rumahtangga Sandang Dalam Pendapatan Rumahtangga di Sumatera Barat.
- Partini, 1990. Pekerja Wanita Dalam Sistem Borongan. Makalah yang disampaikan di PSK Unand.
- Siagian, dan Sondang, P., 2003. Manajemen Strategik. PT Bumi Aksara, Jakarta.
- Swastha, B., dan Sukotjo, J.W., 1995. Pengantar Bisnis Modern. Penerbit Liberty, Yogyakarta.
- Soekartawi, 1995. Ilmu Usaha Tani. 1985