

**PERSEPSI WANITA PEDAGANG TERHADAP PASAR INDUK
PUSPA AGRO SERTA KONTRIBUSINYA TERHADAP PENDAPATAN RUMAH
TANGGA**

**(PERCEPTION OF WOMAN TRADER TOWARD PUSPA AGRO MAIN MARKET AND
HER CONTRIBUTION TOWARD THE HOUSEHOLD INCOME)**

Keppi Sukesi¹, Devi Ayu Ferlinda¹,

¹Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Universitas Brawijaya, Jl. Veteran Malang
E-mail: shinta.fp@ub.ac.id

ABSTRACT

This research purpose to: (1) Describe the women trader's perception toward the Puspa Agro, (2) Describe the woman productive role of women traders in Puspa Agro, (3) Analysing the contribution of woman traders toward the household income. To describe the woman trader perception toward Puspa Agro used cualitative descriptive analysis. To describe woman trader productive role in Puspa Agro with gender analysis. And to describe the contribution of women traders toward the household income use income analysis.

The result of research show that: (1) Perception of women traders toward Puspa Agro through the provided innovations are less likely to show positive responses.(2) Woman trader productive role in Puspa Agro seen from four gender aspect showed that most of their trading activities are done by themselves.(3) In exercising their productive role as a trader in Puspa Agro, women traders are able to contribute toward household income with an average value of 41%. With these contribution proportion the women traders have felt able to help her husband in the household.

Keywords: perception, woman productive role, woman trader

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk: (1) Mendeskripsikan persepsi wanita pedagang terhadap Puspa Agro, (2) Mendeskripsikan peran produktif wanita pedagang di Puspa Agro, (3) Menganalisis kontribusi wanita pedagang terhadap pendapatan rumah tangga. Untuk mendeskripsikan persepsi wanita pedagang terhadap Puspa Agro digunakan analisis deskriptif kualitatif. Untuk mendeskripsikan peran produktif wanita pedagang di Puspa Agro dengan analisis gender. Sedangkan untuk menganalisis kontribusi wanita pedagang terhadap pendapatan rumah tangga, menggunakan analisis pendapatan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Persepsi wanita pedagang terhadap Puspa Agro melalui inovasi yang disediakan kurang menunjukkan tanggapan positif. (2) Peran produktif wanita pedagang di Puspa Agro dilihat dari keempat aspek gender menunjukkan bahwa sebagian besar kegiatan perdagangannya di Puspa Agro dilakukan sendiri oleh mereka. (3) Nilai rata-rata kontribusi wanita pedagang terhadap pendapatan rumah tangga sebesar 41%. Dengan proporsi kontribusi sebesar itu wanita pedagang telah merasa mampu membantu suami dalam memenuhi kebutuhan rumah tangga.

Kata kunci : persepsi, peran produktif wanita, wanita pedagang

PENDAHULUAN

Pertanian merupakan sektor utama yang mampu mendongkrak perekonomian bangsa. Karena Indonesia dikenal sebagai negara agraris yang sebagian besar wilayahnya adalah sawah serta lahan pertanian sehingga sebagian besar penduduknya bekerja di bidang pertanian. Oleh karena itu, sektor pertanian di Indonesia menduduki garda depan dan tumpuan ekonomi nasional di dalam proses pembangunan yang berkelanjutan.

Peningkatan ekonomi dari sektor pertanian dapat dilihat dari hasil penjualan produk pertanian. Oleh karena itu, pembangunan di sektor pertanian tidak lepas dari kegiatan perdagangan dan peran serta para pedagang dalam memasarkan produk-produk pertanian. Melalui tangan-tangan para pedagang tersebut, produk-produk pertanian yang dihasilkan dapat disalurkan ke konsumen guna memenuhi kebutuhan para konsumen.

Tujuan utama dari upaya peningkatan ekonomi pertanian adalah mensejahterahkan masyarakat. Untuk mewujudkannya tidak cukup dengan peran laki-laki sebagai sumber mata pencaharian. Mayoritas keluarga di Indonesia mengikuti tipe patriarkal. Dimana ayah atau suami sebagai kepala dan penguasa (khairuddin, 1985). Artinya, yang lebih berperan sebagai tulang punggung keluarga adalah laki-laki. Padahal harga kebutuhan baik sandang, pangan maupun papan semakin meningkat. Oleh karena itu, sumber pendapatan perlu didukung oleh kinerja perempuan sebagai istri dalam sebuah rumah tangga. Seperti yang tertera dalam GBHN 1993 yang memaparkan bahwa wanita mempunyai hak dan kewajiban yang sama dengan pria dalam pembangunan. Pada hakikatnya, pria dan wanita mempunyai persamaan kedudukan, hak, kewajiban dan kesempatan, baik dalam kehidupan berkeluarga, bermasyarakat, berbangsa dan bernegara maupun dalam kegiatan pembangunan di segala bidang (Kantor Menteri Negara Peranan Wanita, 1998). Secara normatif, pria dan wanita mempunyai status atau kedudukan serta hak dan kewajiban yang sama. Tapi dalam kondisi riil (objektif), wanita mengalami ketertinggalan yang lebih besar dari pada pria dalam berbagai bidang kehidupan dan pembangunan. Kondisi ini menunjukkan ketidaksetaraan kedudukan antara pria dan wanita. Untuk itu, perempuan harus diberi kesempatan yang sama dengan laki-laki dalam usahanya memperoleh akses lahan kerja dan sumberdaya lain, kredit, teknologi serta pengetahuan guna mendukung kesejahteraan keluarga dalam upaya pengentasan kemiskinan. Banyak bentuk pekerjaan yang dapat dilakukan para wanita dalam perannya sebagai sumber mata pencaharian. Salah satunya adalah menjadi pedagang. Data sensus penduduk tahun 1990 menunjukkan bahwa sektor perdagangan merupakan sektor terbesar kedua yang menyerap tenaga kerja perempuan dengan prosentase 20,6 % setelah sektor pertanian (Swara Rahima, 2005).

Kegiatan perdagangan merupakan usaha yang banyak dan mudah digeluti oleh para wanita karena sektor ini adalah sektor yang sangat terbuka. Dikatakan sangat terbuka karena tidak ada halangan bagi seseorang untuk keluar masuk sektor ini. Selain itu, faktor banyaknya pekerja wanita yang memilih untuk berdagang diantaranya adalah modal yang digunakan relatif kecil, leluasa dalam waktu, cara dan pengaturannya serta langkanya peluang kerja di bidang lain.

Untuk memfasilitasi kegiatan perdagangan hasil pertanian, pemerintah provinsi Jawa Timur membangun Pusat Perdagangan Agrobis (Puspa Agro). Pembangunan pasar induk seluas 50 hektar ini dimaksudkan untuk menampung produk-produk pertanian untuk

disalurkan ke tangan konsumen dengan prinsip yang menguntungkan konsumen, petani sekaligus pedagang yaitu dengan mengurangi margin pemasaran melalui pemotongan mata rantai distribusi. Dengan begitu harga yang diterima konsumen dapat lebih murah dan tentunya menguntungkan pedagang. Karena dengan menjual produk yang lebih murah konsumen semakin tertarik untuk membeli sehingga intensitas pembelian produk pertanian oleh para konsumen menjadi tinggi yang kemudian akan berdampak pada pendapatan pedagang itu sendiri.

Puspa Agro terletak di Desa Jemundo Kecamatan Taman Kabupaten Sidoarjo. Puspa Agro tahap I diresmikan (*Soft Launching*) oleh Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Ir M Hatta Rajasa pada 17 Juli 2010. Terdiri dari dua bangunan besar yang disebut los dan mirip bangunan untuk hanggar pesawat terbang. Di bangunan los pertama yaitu subgrosir, dapat jumpai pedagang-pedagang olahan makanan dan daging (ayam, kambing dan sapi). Sedangkan bangunan kedua disebut grosir besar tahap I. Bangunan kedua ini terdapat produk buah dan sayur. Produk agro yang dijual hampir sama seperti yang sering dijumpai di pasar-pasar tradisional hanya saja di Puspa Agro lebih bersih.

Keterlibatan wanita dalam Puspa Agro dapat dilihat dari kegiatan mereka dalam upaya meningkatkan perekonomian daerah pada umumnya serta meningkatkan perekonomian rumah tangga pedagang pada khususnya melalui kegiatan perdagangan. Kegiatan perdagangan yang dilakukan para pedagang wanita seperti memasok produk (barang) yang akan dijual, menentukan harga produk, menjaring pembeli melalui promosi, serta mengelola keuangan hasil penjualan. Upaya tersebut menunjukkan bahwa kekuatan wanita sebagai pencari nafkah tidak dapat diremehkan. Menurut Kantor Menteri Negara Peranan Wanita (1998) dan Tim Pusat Studi Wanita Universitas Udayana (2003), dikenal 3 peran gender seperti peran produktif, peran reproduktif (domestik) serta peran sosial. Peran produktif wanita menekankan bahwa wanita mampu bekerja menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Menurut hasil penelitian sebelumnya yaitu Kurniawati (2007), dengan peran wanita sebagai pencari nafkah seperti menekuni industri rumah tangga sandang (kerudung), diketahui bahwa peningkatan kesejahteraan rumah tangga sebesar 10,07 %. Itu berarti dengan aktifnya wanita menjalankan peran produktifnya maka kebutuhan sehari-hari baik sandang, pangan, papan, kesejahteraan dan pendidikan dapat terpenuhi.

Puspa agro merupakan pasar induk dimana terdapat lebih dari 20% wanita bekerja disini dan mayoritas pekerja wanita bekerja sebagai pedagang (Puspa Agro, 2011). Dalam kegiatannya sebagai pedagang, para wanita dituntut untuk mampu memasarkan produknya, mampu bernegosiasi dengan konsumen serta petani pemasok dan mampu melakukan pengambilan keputusan dalam segala hal yang menyangkut aktivitasnya tersebut untuk menghasilkan *profit*. Hal ini dilakukan dalam rangka membantu meningkatkan perekonomian rumah tangga. Dengan adanya Puspa Agro (Pusat Perdagangan Agrobis) akan menimbulkan persepsi bagi para wanita dalam meningkatkan semangat serta kemauan untuk meningkatkan pendapatan rumah tangga, yaitu dengan bekerja sebagai pedagang di Puspa Agro. Dengan mengetahui persepsi dari wanita pedagang tersebut, maka akan membantu para wanita yang berdagang di Puspa Agro untuk mendapatkan fasilitas terbaik yang disediakan guna mendukung kegiatan perdagangan.

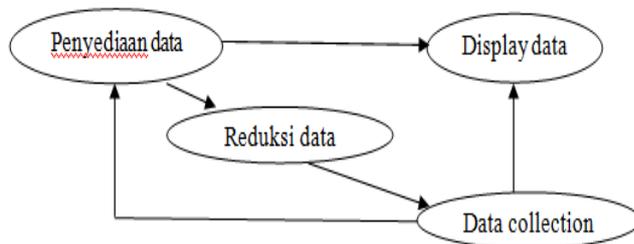
II. METODE PENELITIAN

Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja yaitu di Pasar Induk Puspa Agro, Kecamatan Taman, Kabupaten Sidoarjo.

Teknik penentuan informan dilakukan secara *snowball*. Dimana informan dipilih sesuai dengan tujuan penelitian. Dalam penelitian ini, diambil informan dengan pertimbangan bahwa informan tersebut mampu memberikan informasi dan pengetahuan mengenai objek yang diteliti sampai informasi yang diterima dianggap sudah cukup dan tidak bervariasi lagi, serta pertanyaan atas permasalahan yang dihadapi oleh penulis telah terjawab. Dalam penelitian ini informan wanita pedagang sebanyak 9 informan dan pihak pengelola Puspa Agro terdiri dari pimpinan Bapel Puspa Agro, pengelola koperasi Puspa Agro serta *marketing* Puspa Agro sebagai *key informan*.

Data primer diperoleh dari wawancara langsung dengan informan dibantu dengan pedoman wawancara berupa pertanyaan-pertanyaan mengenai persepsi wanita pedagang terhadap Puspa Agro, peran produktif wanita sebagai pedagang di Puspa Agro serta mengenai pendapatannya dari hasil berdagang. Sedangkan Data sekunder diperoleh dari data yang sudah ada sebelumnya yang relevan melalui dokumen-dokumen dari Puspa Agro. Selain itu untuk mendukung data primer dan sekunder untuk mengumpulkan data dilakukan observasi dan dokumentasi di lokasi penelitian.

Untuk menjawab tujuan pertama yaitu mendeskripsikan persepsi wanita pedagang terhadap Puspa Agro digunakan analisis deskriptif. Analisis data deskriptif yang digunakan adalah model Miles dan Huberman. Analisis data model ini dilakukan melalui beberapa langkah yakni reduksi data, display/ penyajian data serta mengambil kesimpulan lalu diverifikasi (Iskandar, 2009).



Gambar 1. Model teknik pengumpulan data dan analisis secara interaktif
Sumber : Iskandar, 2009

Untuk menjawab tujuan kedua, yaitu mendeskripsikan peran produktif wanita sebagai pedagang di Puspa Agro diperlukan analisis gender metode Harvard untuk melihat peran gender dalam kegiatan perdagangan wanita pedagang di Puspa Agro. Teknik analisis gender ini didasarkan pada empat kriteria metode analisis Harvard, yaitu meliputi : analisis aspek aktivitas, analisis aspek akses, analisis aspek kontrol, analisis manfaat. Dimana aspek aktivitas menunjukkan kemampuan wanita pedagang untuk memperoleh kegiatan perdagangan di Puspa Agro. Aspek akses menunjukkan kemampuan wanita pedagang untuk memperoleh sumber daya untuk mendukung kegiatan perdagangan mereka di Puspa Agro. Aspek kontrol menunjukkan kemampuan dari wanita pedagang untuk memperoleh kewenangan pengambilan keputusan dalam kegiatan perdagangan mereka di Puspa Agro. Sedangkan aspek manfaat kemampuan wanita pedagang untuk memperoleh dan mengelola hasil yang membawa kegunaan dari kegiatan perdagangannya di Puspa Agro.

Untuk mengetahui kontribusi para wanita pedagang, terlebih dahulu dilakukan perhitungan pendapatan. Pendapatan diperoleh dari total penerimaan yang kemudian dikurangi dengan total biaya. Data mengenai jumlah penerimaan dan biaya-biaya diperoleh langsung dari para informan kemudian dilakukan perhitungan dengan rumus :

$$\pi = TR - TC$$

Dengan :

π = pendapatan

TR = total penerimaan

TC = Total biaya

Untuk mengetahui kontribusi para wanita pedagang, dapat dilakukan dengan melakukan perhitungan data pendapatan yang telah diperoleh dari para informan dengan rumus sederhana. Menurut suratiyah (1994), kontribusi (sumbangan) pendapatan perempuan terhadap pendapatan rumah tangga dapat dihitung dengan menggunakan rumus $\frac{\text{pendapatan perempuan}}{\text{pendapatan rumah tangga}} \times 100\%$. Persentase yang di dapat dari perhitungan tersebut menunjukkan berapa persen para wanita memberikan kontribusi terhadap pendapatan rumah tangga melalui pekerjaannya sebagai pedagang di pasar Puspa Agro.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Karakteristik Informan

Karakteristik Informan Menurut Usia

Secara umum usia merupakan salah satu faktor yang mempunyai keterkaitan erat terhadap individu dalam hal pengalaman berdagang maupun kemampuan untuk menyerap pengetahuan berdagang serta beraktivitas sesuai dengan status yang disandang di lingkup keluarga maupun lingkup masyarakat.

Jumlah informan yang berusia di bawah 30 tahun berjumlah 1 orang atau sebesar 11,11%. Sedikitnya pedagang yang berusia di bawah 30 tahun ini dikarenakan pedagang di usia muda cenderung memilih tempat-tempat hiburan seperti alun-alun atau membuka kios di luar pasar yang mereka anggap sebagai tempat yang tidak membosankan. Untuk tingkat usia 30-50 tahun, jumlah informan sebanyak 7 orang atau 77,78% dari jumlah keseluruhan informan. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar dari informan berusia 30-50 tahun yang merupakan usia produktif. Pada usia produktif, wanita pedagang akan mencoba hal-hal baru yang dapat meningkatkan pendapatan mereka terutama di tempat-tempat yang dirasa memiliki potensi jumlah pembeli yang banyak seperti di pasar. Pada tingkat usia ini jumlah wanita pedagang di Puspa Agro menunjukkan persentase yang paling tinggi. Jumlah wanita pedagang pada tingkat usia di atas 50 tahun tidak sebanyak jumlah wanita pedagang usia produktif (30-50 tahun) karena wanita pedagang berusia lanjut lebih memilih berdagang dirumah atau tempat yang dekat dari rumah mengingat keterbatasan mobilitas pada wanita usia lanjut.

Karakteristik Generasi Muda Menurut Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan informan adalah salah satu faktor yang berpengaruh terhadap perkembangan daya pikirnya dalam menerima serta menganalisis suatu informasi, menangani suatu pekerjaan dan menyikapi maupun mengambil solusi terhadap segala suatu pekerjaan dan menyikapi maupun mengambil solusi terhadap segala permasalahan yang tengah dihadapinya. Semakin tinggi tingkat pendidikan informan, maka tingkat kemampuannya dalam hal-hal yang

telah disebutkan di atas akan semakin tinggi/baik pula, dan sebaliknya semakin rendah tingkat pendidikan informan maka akan semakin rendah pula kemampuannya.

Jumlah informan yang tingkat pendidikannya hingga ke jenjang SMA sebanyak 5 orang dengan persentase 55,56%. Untuk informan yang menyelesaikan pendidikannya hingga ke jenjang SMP sebanyak 2 orang dengan persentase 22,22% dari jumlah keseluruhan. Sedangkan informan yang tingkat pendidikannya hanya tamatan SD sebanyak 2 orang atau 22,22%. tidak ada informan yang belum pernah mengenyam pendidikan formal. Dan pendidikan yang pernah diselesaikan oleh mayoritas informan (wanita pedagang) adalah SMA (Sekolah Menengah Atas). Dengan demikian dapat dikatakan bahwa karakteristik informan menurut tingkat pendidikan tergolong tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar informan masih memiliki kesadaran akan pentingnya pendidikan. Dengan begitu akan lebih mudah dalam penyerapan informasi yang akan membentuk persepsi mereka.

Karakteristik Informan Berdasarkan Jumlah Anggota Rumah Tangga (ART)

Rumah tangga merupakan kelompok orang-orang yang bertempat tinggal bersama dan membentuk unit rumah tangga sendiri (Khoiruddin, 1985). Jumlah anggota dalam suatu rumah tangga akan mempengaruhi aktivitas serta jumlah kebutuhan yang dikeluarkan. Semakin besar jumlah tanggungan anggota rumah tangga semakin besar pula kebutuhan hidupnya, maka biaya pengeluaran dalam memenuhi kebutuhan itu juga semakin besar pula.

Informan dengan anggota rumah tangga sebanyak 1-3 orang ada 4 informan dengan persentase 44,44% dari jumlah keseluruhan dan yang memiliki jumlah anggota rumah tangga sebanyak 4-6 orang ada 5 informan dengan persentase 55,56%. Banyaknya anggota rumah tangga informan dengan jumlah anggota rumah tangga 4-6 orang selain dalam satu keluarga tersebut memiliki anak lebih dari 3 orang bahkan hingga sampai empat orang, terdapat juga informan yang masih tinggal bersama orang tua ataupun saudara dan keponakannya. Sehingga jumlah anggota keluarga membludak dan membutuhkan beberapa anggota yang produktif untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka. Untuk jumlah anggota keluarga yang berjumlah 1-3 orang, hanya terdapat suami, istri serta seorang anak. Tetapi tidak dipungkiri terdapat informan yang komposisi rumah tangganya terdiri hanya seorang orang tua yakni Ibu dengan anaknya.

Karakteristik Informan Berdasarkan Jumlah Anggota Rumah Tangga Yang Bekerja (ARTB)

Jumlah anggota rumah tangga yang bekerja akan berpengaruh pada tinggi rendahnya keaktifan atau kinerja seseorang untuk memperoleh suatu hasil kerja. Semakin banyak anggota rumah tangga yang bekerja, maka beban akan usaha untuk memenuhi kebutuhan hidup sedikit ringan, maka aktivitas kerja wanita pedagang sebagai informan akan lebih kecil (lebih santai).

Jumlah anggota rumah tangga informan yang bekerja sebanyak 1-3 orang sejumlah 8 informan dengan presentasi 88,89%. Sedangkan jumlah anggota rumah tangga informan yang bekerja sebanyak 4-6 orang hanya 1 informan saja atau 11,11%. Jika diamati kaitan antara jumlah anggota rumah tangga dengan jumlah anggota rumah tangga yang bekerja, dapat diketahui bahwa sebanyak 4 informan yang memiliki jumlah anggota rumah tangga sebanyak 4-6 orang tetapi jumlah anggota rumah tangga yang bekerja hanya 1-3 orang. Hal ini menunjukkan bahwa beberapa informan masih belum mampu mengatur banyaknya anggota rumah tangga mereka agar tidak terjadi ketimpangan antara jumlah anggota rumah tangga dengan jumlah anggota rumah tangga yang bekerja. Sehingga nantinya akan berpengaruh pula terhadap besarnya biaya yang mampu mereka keluarkan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari setiap anggota rumah tangga. Dan akan mempengaruhi pengambilan keputusan dalam

memanfaatkan fasilitas dan mengambil keputusan dalam kegiatan perdagangan mereka serta kinerja mereka.

2. Persepsi Wanita Pedagang Terhadap Puspa Agro (Pusat Perdagangan Agrobis)

Puspa Agro sebagai pasar induk yang inovatif memberikan beberapa inovasi-inovasi yang tentu saja menguntungkan untuk pedagang. Inovasi yang diberikan berupa perpustakaan mini, jaringan internet, peralatan pendukung, layanan perbankan, serta strategi pemasaran yang efisien. Fasilitas-fasilitas yang inovatif tersebut disediakan untuk mendukung kegiatan perdagangan para pedagang. Mengingat bahwa Puspa Agro merupakan pasar yang terbilang baru, maka penelitian ini akan mendeskripsikan tentang bagaimana persepsi wanita pedagang terhadap sesuatu yang dianggap baru yang mereka hadapi dalam menjalankan peran produktif mereka yaitu pasar induk Puspa Agro. Dimana dalam penelitian ini akan mengkaji pandangan-pandangan wanita pedagang mengenai inovasi yang disediakan Puspa Agro seperti perpustakaan mini, jaringan internet, peralatan pendukung, layanan perbankan dan strategi pemasaran. Pendeskripsian pandangan wanita pedagang tentang Puspa Agro ini ditinjau dari sifat-sifat inovasi seperti keuntungan relatif (*relative advantage*), kesesuaian (*compatibility*), kemudahan (*complexity*), dapat diamati (*observability*). Dalam pembentukan persepsi-persepsi mengenai inovasi-inovasi tersebut tentu melalui proses pembentukan persepsi yang dimulai dengan proses penerimaan rangsang, proses penyeleksian rangsang dan proses penafsiran (interpretasi).

Perpustakaan Mini

Penerimaan rangsangan (informasi). Dalam menerima informasi berkaitan dengan perpustakaan mini Puspa Agro, wanita pedagang melihat secara langsung objek yang akan diinterpretasikan. Wanita pedagang melihat dan mengamati lingkungan sekitarnya seperti keberadaan perpustakaan mini dan segala sesuatu yang berkaitan dengan perpustakaan mini. Selain dilihat, wanita pedagang mendengar informasi tersebut dari berbagai sumber yang dapat mempengaruhi persepsi terhadap perpustakaan mini.

Penyeleksian rangsangan. Proses penyeleksian input-input yang diterima mengenai perpustakaan mini ini dipengaruhi oleh beberapa faktor yang akan membentuk persepsi. Seperti faktor minat dan kebutuhan.

Penafsiran rangsangan. Hasil seleksi rangsang yang berkaitan dengan perpustakaan mini seperti manfaatnya, letaknya, serta prosedurnya akan ditafsirkan oleh para wanita pedagang menjadi sebuah persepsi yang diuraikan berdasarkan sifat-sifat inovasi dari perpustakaan mini. Berdasarkan beberapa pernyataan informan mengenai inovasi perpustakaan mini, dapat dikatakan bahwa persepsi wanita pedagang terhadap perpustakaan mini ini negatif. Dimana mayoritas wanita pedagang mengacuhkan adanya perpustakaan mini dan merasa perpustakaan ini tidak bermanfaat dan tidak berpengaruh terhadap penjualan maupun pendapatan mereka. Tetapi tidak semua wanita pedagang beranggapan demikian. Beberapa dari mereka berpendapat bahwa perpustakaan tersebut dapat menambah ilmu pengetahuan yang dapat mempengaruhi pendapatan mereka dan dapat dijadikan media hiburan.

Jaringan Internet

Penerimaan rangsangan (informasi). Penerimaan informasi mengenai jaringan internet ini juga diterima melalui media indera penglihatan dan indera pendengaran. Wanita pedagang menangkap informasi dengan melihat objeknya secara langsung. Sedangkan informasi yang ditangkap melalui indera pendengaran diperoleh dari sumber-sumber yang dianggap mampu

mempengaruhi persepsi wanita pedagang terhadap jaringan internet. Dalam hal ini, sumber yang dimaksud tidak lain adalah kalangan pedagang sendiri.

Penyeleksian rangsangan. Penyeleksian informasi yang berkaitan dengan fasilitas jaringan internet dipengaruhi oleh faktor seperti kebutuhan, pengalaman serta kemampuan. Persepsi positif maupun persepsi negatif yang akan ditimbulkan tidak lepas dari faktor kebutuhan wanita pedagang sendiri. Jika tidak membutuhkan mereka enggan memanfaatkannya. Selain itu, Wanita pedagang yang memiliki kemampuan mengakses internet ternyata lebih tertarik pada jaringan internet tersebut daripada wanita pedagang yang tidak bisa mengakses.

Penafsiran rangsangan. Penafsiran rangsang dilakukan setelah wanita pedagang melakukan seleksi pada rangsangan-rangsangan yang diterima. Sebagian besar informan berpersepsi negatif terhadap adanya jaringan internet tersebut. Menurut mereka jaringan internet tersebut tidak sesuai dengan kebiasaan dan kemampuan mereka. Selain itu mereka menilai bahwa jaringan internet yang disediakan tidak menguntungkan serta tidak berpengaruh terhadap pendapatan mereka.

Peralatan Pendukung

Penerimaan rangsangan (informasi). Penerimaan stimulus (informasi) mengenai peralatan pendukung diperoleh dari kegiatan promosi dan informasi dari mulut ke mulut. Kegiatan promosi yang dilakukan ke beberapa kota tersebut berupa pengenalan persuasif serta sosialisasi mengenai Puspa Agro peralatan-peralatan perdagangan yang disediakan.

Penyeleksian rangsangan. Proses penyeleksian informasi mengenai peralatan pendukung dilakukan dengan memperhatikan kemampuan dan pengaruh dari pedagang lain. Kemampuan dalam hal ini adalah kemampuan secara ekonomi untuk memanfaatkan peralatan tersebut. Pengaruh dari pedagang lain atau orang lain juga akan menentukan persepsi yang akan dibentuk oleh wanita pedagang. Para wanita pedagang akan lebih memperhatikan apa yang dikatakan atau disarankan oleh orang-orang dengan kesamaan latar belakang profesi ataupun yang memiliki kedekatan dengan wanita pedagang seperti keluarga atau kerabatnya.

Penafsiran rangsangan. sebagian besar informan menganggap peralatan pendukung yang disediakan tidak menguntungkan mengingat harga jual yang menurut mereka tinggi dan tidak sesuai dengan kondisi ekonomi mereka. Sehingga mereka lebih memilih membeli di luar atau membuat sendiri dengan harga yang lebih murah.

Strategi pemasaran

Penerimaan rangsangan (informasi). Kegiatan promosi Puspa Agro dilakukan untuk memberikan input-input yang dibutuhkan dalam membentuk persepsi termasuk dalam pembentukan persepsi mengenai strategi pemasaran melalui indera pendengaran.

Penyeleksian rangsangan. Proses seleksi lebih banyak dipengaruhi minat dan kemampuan wanita pedagang daripada pengaruh dari luar. Besar kecilnya keinginan untuk menerapkan strategi dan kemampuan untuk menerapkannya menjadi pertimbangan khusus dalam membentuk persepsi di kalangan wanita pedagang. Sedangkan pengaruh dari luar memang ada walaupun hanya sebagian kecil pedagang yang proses seleksi rangsangan (input) dipengaruhi oleh faktor eksternal. *Penafsiran rangsangan.* Sebagian besar wanita pedagang berpendapat bahwa penerapan strategi pemasaran dengan melibatkan tengkulak lebih efektif dan efisien daripada strategi tanpa melibatkan tengkulak. Karena pendapatan yang dihasilkan antara penerapan strategi melalui tengkulak dan penerapan strategi tanpa tengkulak dirasa para wanita pedagang sama saja.

Layanan Perbankan

Penerimaan rangsangan (informasi). Wanita pedagang menerima stimulus mengenai layanan perbankan salah satunya melalui Bank Jatim keliling. Dengan mendengar stimulus mengenai layanan perbankan dari pihak Bank Jatim wanita pedagang dapat mengumpulkan input-input mengenai layanan perbankan Bank Jatim Puspa Agro.

Penyeleksian rangsangan. Faktor yang mendominasi dalam seleksi rangsangan (input) ini adalah faktor minat serta kemampuan ekonomi. Wanita pedagang akan membuat pertimbangan-pertimbangan dalam memutuskan apakah pendapat mereka mengenai layanan perbankan tersebut. Jika mereka berpikiran berminat untuk memanfaatkan layanan perbankan tersebut maka persepsi yang akan terbentuk adalah persepsi yang sifatnya positif begitu pula sebaliknya. Tetapi ada pula wanita pedagang yang mempertimbangkan kemampuan ekonomi dalam menyeleksi input mengenai layanan perbankan tersebut. Dalam kondisi ini wanita pedagang merasa pendapatan yang diterima selama berdagang masih terlalu kecil sehingga tidak akan cukup bila ditabung.

Penafsiran rangsangan. Persepsi sebagian besar wanita pedagang cenderung positif. Mereka menganggap adanya Bank Jatim tersebut dapat membantu mengendalikan keuangan mereka terutama layanan untuk kegiatan penabungan. Sedangkan layanan perkreditan para wanita pedagang tidak menyamut positif karena mereka menilai bahwa layanan tersebut tidak sesuai dengan kondisi ekonomi mereka yang belum siap untuk melakukan perkreditan.

Prosedur Berjualan

Penerimaan rangsangan (informasi). Input-input yang berkaitan dengan prosedur berjualan disampaikan melalui kegiatan promosi. Dengan adanya kegiatan promosi tersebut, wanita pedagang menerima informasi-informasi yang diserap melalui indera pendengaran. Selain mendengar dari pihak pengelola melalui kegiatan promosi, wanita pedagang memperoleh stimulus dengan mendengar penjelasan dari kerabat mereka maupun pedagang lain yang mengetahui informasi tersebut.

Penyeleksian rangsangan. Dalam menentukan seleksi, faktor kemampuan, minat serta ajakan atau dukungan orang terdekat sangat berperan. Kemampuan secara ekonomi menjadi salah satu alasan untuk memutuskan persepsi apa yang akan dibentuk oleh masing-masing wanita pedagang.

Penafsiran rangsangan. Para wanita pedagang memiliki persepsi positif tentang prosedur berjualan. Tetapi untuk harga sewa lapak (stan) dirasa cukup mahal mengingat kondisi pasar yang masih sepi pengunjung sehingga pendapatan yang mereka peroleh dengan biaya sewa stan tidak seimbang.

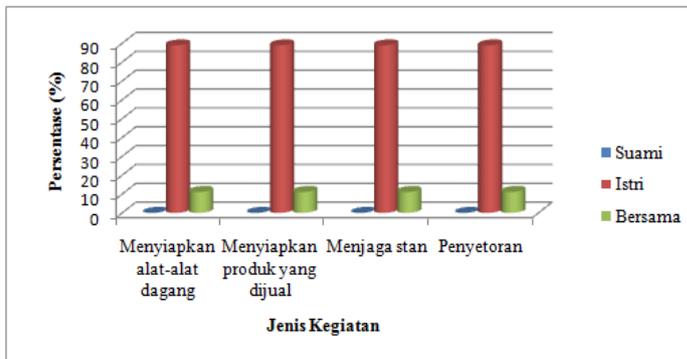
3. Profil Gender Wanita Pedagang di Puspa Agro (Pusat Perdagangan Agrobis)

Peran wanita sudah mulai diperhitungkan terutama perannya sebagai pencari nafkah dalam rumah tangga. Tak hanya menjalankan kodratnya sebagai wanita yang menjadi seorang Ibu rumah tangga dengan segala aktivitas domestiknya, tetapi juga bertindak sebagai pengambil keputusan dalam segala aspek termasuk aspek yang berhubungan dengan kegiatannya dalam menjalankan peran produktif salah satunya dalam perdagangan yaitu sebagai wanita pedagang di Puspa Agro.

Melalui analisis gender yang terdiri dari aspek aktivitas, aspek akses, aspek kontrol dan aspek manfaat serta menganalisis beberapa faktor yang mempengaruhi, akan dikaji profil wanita pedagang di Puspa Agro. Sehingga akan terlihat seberapa besar peran wanita dibandingkan dengan peran suaminya dalam aktivitas berdagangnya di Puspa Agro.

Aspek Aktivitas Wanita Sebagai Pedagang

Analisis aspek aktivitas dilakukan untuk mengetahui aktivitas wanita dalam peran produktifnya sebagai pedagang. Dan melihat seberapa dominan aktivitasnya sebagai pedagang dibandingkan dengan aktivitas pria (suami) dalam hal pembagian kerja, alokasi waktu, penjadwalan, dan kegiatan lain yang bersifat teknis.

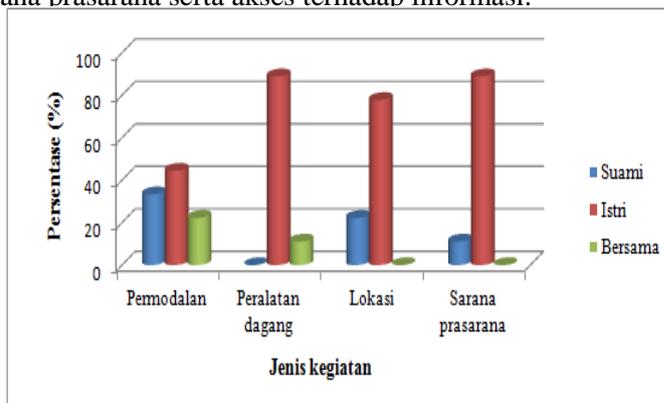


Gambar 2. Aspek aktivitas wanita pedagang
Sumber : Data primer, 2011

Berdasarkan diagram di atas, persentase rata-rata diketahui bahwa mayoritas wanita pedagang lebih mendominasi segala aktivitas yang menyangkut kegiatan perdagangan mereka tanpa turut campur sang suami. Pada kasus seperti ini para suami bekerja di bidang yang berbeda dengan istri sehingga mereka tidak tahu apa saja yang dilakukan dalam memenuhi perannya sebagai wanita pedagang. Mereka cenderung membagi kerjanya dengan anak mereka, karyawan atau saudara mereka tanpa mengganggu pekerjaan suami. Hal ini berarti wanita memiliki peran lebih besar dalam kegiatan perdagangannya dan mereka dapat melakukan sendiri kegiatan perdagangannya tanpa mengikutsertakan peran suami di dalamnya.

Aspek Akses Wanita Sebagai Pedagang

Dalam menjalankan peran produktifnya sebagai pedagang, wanita dituntut memiliki akses untuk mendukung terlaksananya kegiatan perdagangan. Akses yang dimaksud berupa akses terhadap modal, waktu kerja, peralatan dagang, lokasi pemasokan produk, akses terhadap sarana prasarana serta akses terhadap informasi.



Gambar 3. Aspek akses wanita pedagang terhadap sumberdaya
Sumber : Data primer, 2011

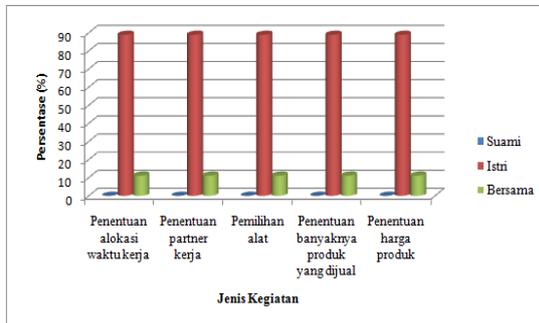
Persentase menunjukkan hampir semua informan wanita pedagang menguasai akses dalam mendukung kegiatan perdagangan mereka. Akses mengenai lokasi baik lokasi dagang yaitu Puspa Agro maupun lokasi dimana produk dipasok, sebanyak 77,78% informan menyatakan mengetahui lokasi tersebut tanpa bantuan suami. Mereka mengetahui sendiri lokasi tersebut dari teman mereka serta kerabat mereka. Sedangkan sebanyak 22,22% dari keseluruhan informan dalam perolehan informasi mengenai lokasi-lokasi tersebut menyerahkan kepada suami.

Untuk akses terhadap peralatan dagang, 88,89% wanita pedagang memperolehnya sendiri tanpa campur tangan dari suami. Peralatan tersebut meliputi meja stan, alat timbangan dan lain-lain. Para wanita pedagang kebanyakan membuat sendiri meja stan dengan bantuan teman atau kerabat mereka tanpa bantuan suami. Karena suami mereka sudah disibukkan dengan pekerjaannya sendiri. Sehingga kebanyakan wanita pedagang turun tangan untuk mengurus sendiri apa saja yang dibutuhkan untuk kegiatan perdagangan mereka. Beberapa informan tidak mau direpotkan untuk membuat meja stan sendiri. Mereka memutuskan menyewa meja stan melalui koperasi Puspa Agro karena menurut mereka dengan menyewa meja stan dari koperasi, mereka tidak harus melibatkan suami mereka ataupun orang lain dalam mempersiapkan alat-alat perdagangan. Sebaliknya, 11,11% informan atau seorang informan melibatkan suami dalam perolehan informasi mengenai peralatan perdagangan. Keterlibatan suami informan dalam akses terhadap peralatan perdagangan dikarenakan kesamaan profesi antara informan dengan suami yaitu sama-sama sebagai pedagang di Puspa Agro.

Dalam akses terhadap permodalan, 44,44% informan menangani sendiri masalah permodalan. Mereka berusaha memperolehnya sendiri karena mereka memang sudah tidak memiliki suami yang dapat membantu dalam hal permodalan. Mereka memperoleh modal dari pekerjaan mereka sebelum berdagang di Puspa Agro. Sedangkan 33,33% informan menunjukkan bahwa akses suami dalam permodalan lebih mendominasi daripada istri. Hal ini dilakukan karena pria (suami) keadaan ekonomi suami lebih mencukupi untuk permodalan daripada wanita pedagang (istri). Rendahnya akses modal pada wanita (istri) ini disebabkan karena sebelumnya informan belum pernah bekerja baik menjadi pedagang maupun yang lainnya. Analisis akses wanita pedagang diperlukan untuk melihat seberapa besar akses wanita terhadap sumberdaya dan seberapa besar akses yang dimiliki oleh pria (suami) dalam aspek-aspek yang mendukung kegiatan perdagangan mereka. ***Hubungan antara Tingkat Pendidikan***

Aspek Kontrol Wanita Sebagai Pedagang di Puspa Agro

Analisis terhadap aspek kontrol diperlukan untuk mengetahui seberapa besar penguasaan atau wewenang atau kekuatan wanita pedagang dalam mengambil keputusan. Aspek yang akan dianalisis serta dibandingkan porsinya antara suami dengan istri (wanita pedagang) meliputi kontrol dalam penentuan alokasi waktu kerja, penentuan *partner* kerja untuk menjaga stan, pemilihan alat perdagangan, penentuan banyaknya produk yang akan dijual, penentuan harga produk hingga penentuan besar dan sumber modal.

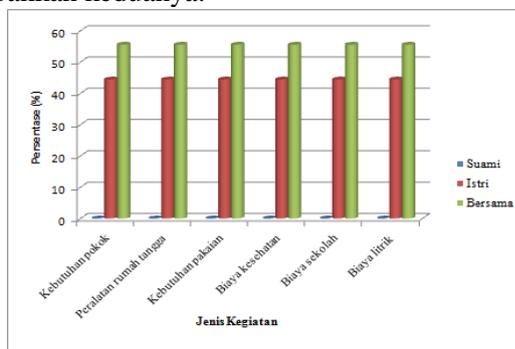


Gambar 4. Aspek kontrol wanita pedagang
Sumber : Data primer, 2011

Berdasarkan diagram macam-macam kontrol di atas dapat dicermati bahwa sebagian besar kontrol dipegang oleh informan atau wanita pedagang (istri). Walaupun masih ada informan yang kontrolnya masih dilakukan sepenuhnya oleh suami yaitu kontrol dalam penentuan besar dan sumber modal. Penentuan besar dan sumber modal oleh suami dilakukan karena beberapa alasan seperti terbatasnya modal yang dimiliki oleh istri karena istri belum pernah melakukan pekerjaan sebelumnya. Sehingga keuangan sepenuhnya dikendalikan oleh suami. Kontrol dalam penentuan alokasi waktu kerja, penentuan *partner* kerja untuk menjaga stan, pemilihan alat perdagangan, penentuan banyaknya produk yang akan dijual dan kontrol dalam penentuan harga produk sebagian besar dilakukan oleh informan sebagai istri. Persentase rata-rata menunjukkan bahwa dominasi dipegang oleh wanita pedagang sebagai istri. Hal ini didasari oleh masing-masing suami dan istri memiliki kesibukan dan tanggungjawab sendiri pada pelakunya. Untuk itu, agar mau istri harus bisa menangani langsung kontrol terhadap aspek-aspek yang dibutuhkan dalam menjalankan kegiatan perdagangan mereka. Dan sebagian besar informan mampu melakukannya tanpa bantuan suami. Informan yang melakukan kontrol bersama dengan suami sebanyak 11,11%. Informan melibatkan langsung suami pada kontrol karena pekerjaan suami dan istri sama-sama berdagang di Puspa Agro.

Aspek Manfaat Wanita Sebagai Pedagang di Puspa Agro

Analisis aspek manfaat diperlukan untuk memperlihatkan apakah sumber daya yang telah diakses dapat dinikmati secara optimal oleh pedagang pria maupun wanita. Sehingga akan diketahui apakah manfaat atau hasil yang diperoleh tersebut diterima oleh suami atau istri atau bahkan keduanya.



Gambar 5. Aspek manfaat wanita pedagang
Sumber : Data primer, 2011

Dapat dilihat dari gambar di atas, sebagian besar informan mengelola manfaat dari hasil perdagangan tersebut bersama dengan suami. Semua kebutuhan rumah tangga tanpa terkecuali diatur secara bersama-sama karena mereka merasa memiliki tanggungjawab untuk mengatur kebutuhan yang diperlukan dalam rumah tangga mereka. Sedangkan sebanyak 44,44% informan mengelola sendiri hasil dagang mereka untuk seluruh kebutuhan rumah tangga. Mereka tidak melibatkan suami dalam hal pengelolaan manfaat ini karena informan memang mengurus sendiri keperluan rumah tangga tanpa seorang suami. Mereka hanya ditemani anak-anak, saudara ataupun orangtua mereka. Sehingga untuk urusan pengelolaan manfaat dilakukan tidak dengan suami melainkan anggota rumah tangga lain.

3. Kontribusi Wanita Pedagang Terhadap Pendapatan Rumah Tangga

Sosok wanita lebih dikenal sebagai tokoh penting dalam dunia domestik. Tetapi semakin berkembangnya zaman, peran wanita tidak selalu hanya dikaitkan dengan peran domestiknya saja dalam rumah tangga. Wanita memiliki peran produktif yang salah satunya diwujudkan dalam pekerjaannya sebagai pedagang di Puspa Agro. Dengan menjalankan peran produktifnya, dapat berkontribusi dalam meningkatkan pendapatan rumah tangga demi memenuhi kebutuhan sehari-hari. Pada tabel 1 berikut ini menunjukkan persentase besarnya pendapatan rata-rata setiap anggota rumah tangga yang diambil dari 9 informan penelitian.

Tabel 1. Aspek aktivitas wanita sebagai pedagang

Sumber pendapatan	Jumlah pendapatan rata-rata (Rp)	Persentase (%)
Istri	1.157.756,8	32,9
Suami	1.761.111,1	50,0
Anggota rumah tangga lain	600.000	17,1
		100,0

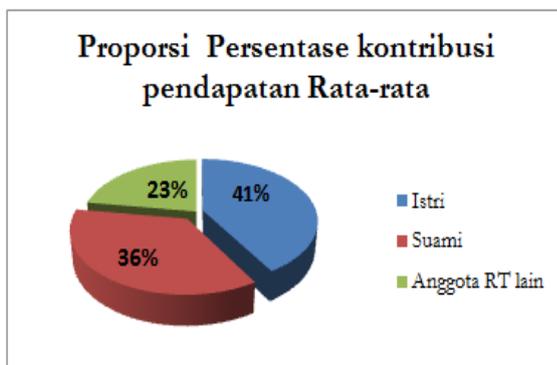
Sumber : Data Primer, 2011

Sumber : Data primer, 2011

Tabel 1 di atas menunjukkan pendapatan rata-rata informan (wanita pedagang di Puspa Agro) sebesar Rp 1.157.756,8 atau 32,9%. Untuk pendapatan suami informan rata-rata sebesar Rp 1.761.111,1 dengan persentase yaitu 50,0%. Persentase pendapatan suami menunjukkan jumlah paling tinggi mengingat selama ini suami sebagai sumber utama pendapatan rumah tangga. Dimana bekerja merupakan sebuah tuntutan bagi seorang suami sedangkan bagi istri, bekerja bukan merupakan prioritas utama melainkan hanya untuk membantu memberi tambahan pemasukan ekonomi rumah tangga saja.

Jika dicermati, sumber pendapatan tidak selalu berasal dari suami dan istri saja dalam sebuah rumah tangga tetapi juga dapat bersumber dari anggota rumah tangga lain seperti ayah, Ibu, anak, adik maupun kakak. Besar pendapatan yang dihasilkan oleh anggota rumah tangga selain suami dan istri rata-rata sebesar 17,1 % atau Rp 600.000. Untuk informan yang tidak memiliki suami sebagai sumber pendapatan, pendapatan anggota rumah tangga lain cukup membantu mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari.

Kontribusi pendapatan merupakan besar pendapatan yang diperoleh untuk wanita pedagang dari kegiatan perdagangannya di Puspa Agro yang dialokasikan ke rumah tangga guna memenuhi kebutuhan rumah tangga. Besarnya kontribusi pendapatan rumah tangga wanita pedagang dilihat dan dibandingkan dengan kontribusi pendapatan anggota rumah tangga lain seperti suami, anak, orang tua maupun saudara. Untuk membandingkan besarnya rata-rata proporsi kontribusi pendapatan antara suami, istri (wanita pedagang) serta anggota rumah tangga lainnya dapat dicermati pada diagram berikut.



Gambar 6. Proporsionalitas persentase kontribusi pendapatan rumah tangga rata-rata
Sumber : Data primer, 2011

Besarnya persentase pendapatan istri sebagai wanita pedagang menunjukkan proporsi kontribusi pendapatan yang dihasilkan oleh informan sebagai istri juga sebagai pencari nafkah. Hasil rata-rata sebesar 41% tersebut ternyata lebih tinggi dari kontribusi pendapatan rata-rata suami yang hanya selisih 6%. Hal ini membuktikan bahwa peran wanita sebagai pedagang sangat penting. Tidak dapat dipungkiri dengan pendapatan yang dihasilkan oleh informan dari kegiatan berdagang, mampu membantu mendukung perekonomian rumah tangga sehingga kebutuhan-kebutuhan rumah tangga yang semakin hari semakin meningkat mampu di atasi.

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di Puspa Agro (Pusat Perdagangan Agrobis) dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Peran produktif wanita pedagang di Puspa Agro dilihat dari keempat aspek gender menunjukkan bahwa sebagian besar kegiatan perdagangannya di Puspa Agro dilakukan sendiri oleh mereka. Kegiatan tersebut seperti menyiapkan alat-alat untuk berdagang, memperoleh akses tanpa bantuan suami, mengambil keputusan yang menyangkut harga jual, pembelian produk yang akan dijual. Hanya saja untuk masalah penyediaan modal wanita pedagang memutuskan untuk menerima dari suami. Sedangkan dalam menikmati hasil pendapatan, sebagian besar wanita pedagang menyatakan bahwa pemanfaatan hasil untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga diatur bersama-sama dengan suami.
2. Persepsi wanita pedagang terhadap pembangunan Puspa Agro melalui inovasi yang disediakan seperti perpustakaan mini, jaringan internet, peralatan pendukung, layanan perbankan dan strategi pemasaran berdasarkan sifat-sifat inovasi *relative advantages*, *compatibility*, *complexity* dan *observability* cenderung kurang menunjukkan tanggapan positif. Dapat dilihat dengan tanggapan-tanggapan sebagian besar wanita pedagang di Puspa Agro terhadap fasilitas-fasilitas inovatif yang kurang tertarik sehingga kurang dimanfaatkan dengan baik. Bahkan beberapa wanita pedagang tidak tahu akan inovasi tersebut. Wanita pedagang menganggap Puspa Agro sebagai pasar wisata biasa seperti yang lain. Sehingga mereka tidak mementingkan apa saja dan untuk apa fasilitas tersebut ada. Mereka menganggap fasilitas tersebut semata-mata untuk para pengunjung Puspa

Agro saja. Yang terpenting bagi mereka adalah produk yang mereka jual banyak dibeli oleh para pengunjung.

3. Dalam menjalankan peran produktifnya sebagai pedagang di Puspa Agro, wanita pedagang mampu memberikan kontribusinya terhadap pendapatan rumah tangga dengan nilai rata-rata sebesar 41%. Dengan proporsi kontribusi sebesar itu wanita pedagang telah merasa mampu membantu suami dalam memenuhi kebutuhan rumah tangga.

Saran

Saran yang dapat diberikan berdasarkan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Para wanita pedagang sebaiknya memiliki kesadaran untuk memanfaatkan fasilitas yang disediakan dengan sebaik-baiknya karena fasilitas-fasilitas tersebut juga dibuat untuk membantu kegiatan perdagangan para wanita pedagang yang akan berimbas pada pendapatan mereka.
2. Pihak pengelola sebaiknya mengadakan sosialisasi ulang atau penjelasan sedetail-detailnya kepada para pedagang berkaitan fasilitas yang disediakan untuk mendukung kegiatan perdagangan di Puspa Agro. Sehingga tidak ada kesalahan persepsi atas fasilitas yang disediakan dan fasilitas-fasilitas yang mendukung kegiatan perdagangan tersebut dapat dimanfaatkan semaksimal mungkin.
3. Untuk penelitian selanjutnya mengenai persepsi terhadap Puspa Agro diharapkan menggunakan pendekatan kuantitatif sebagai pelengkap hasil penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Atkinson L.Rita dan Atkinson C. Richard. 1997. *Pengantar Psikologi*. Erlangga. Jakarta
- Gibson, J. L Ivan Erich. J. M. Donnely J. H. 1996. *Organisasi, Perilaku Struktur Dan Proses*. Penerbit Binarupa Aksara. Jakarta
- Hanafi, Abdillah. 1981. *Memasyarakatkan Ide-Ide Baru*. PT Usaha Nasional. Surabaya
- Iskandar. 2009. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Gaung Persada Press. Jakarta
- Leavitt, H. J. 1992. *Psikologi Management: Sebuah Pengantar bagi Individu dan Kelompok dalam Organisasi*. Penerbit Erlangga. Jakarta