

ANALYSIS OF MSMEs WOMEN'S ROLE STRATEGY IN ECONOMIC IMPROVEMENT IN NGANTANG (SWOT ANALYSIS APPROACH)

¹Rr. Nugraheni Suci Sayekti, ²Nila Kartika Sari
Universitas Tribhuwana Tungadewi, Malang
¹nugrahenisuci.sayekti@gmail.com, ²nilaks71@gmail.com

ABSTRACT

There is unequal participation of women in their role in improving the welfare of their families in general development. There are efforts needed for women empowerment in order to function as subject and object of development, either in the role of individual, family member, and Citizens. The purpose of this study was conducted to describe, analyze and interpret aspects related to: (1) Background of social life of Women of MSMEs women in Ngantang. (2) The existence of business efforts that have been done to improve the welfare of her family, (3) Creation of programs that can enhance the role of entrepreneurship of women MSMEs woman in Ngantang. This research uses SWOT analysis approach as part of qualitative method. The result of this research is to formulate the right strategy for woman farmer of MSMEs in Ngantang so that can encourage woman to open her own business in vegetable trade and food production from agricultural product.

Keywords: Woman, Entrepreneur of UMKM, Strategy

ANALISA STRATEGI PERANAN WANITA UMKM DALAM PENINGKATAN PEREKONOMIAN DI KEC. NGANTANG, KAB. MALANG (PENDEKATAN ANALISA SWOT)

¹Rr. Nugraheni Suci Sayekti, ²Nila Kartika Sari
Universitas Tribhuwana Tungadewi Malang
¹nugrahenisuci.sayekti@gmail.com, ²nilaks71@gmail.com

ABSTRAK

Partisipasi wanita belum seimbang dalam perannya meningkatkan kesejahteraan keluarganya yang secara tidak langsung dalam pembangunan secara umum, sehingga perlu adanya upaya upaya pemberdayaan agar bisa berfungsi sebagai subyek dan obyek pembangunan, baik secara peran individu, Anggota Keluarga, dan Warga. Tujuan penelitian ini dilakukan untuk mendiskripsikan, menganalisis dan menginterpretasikan aspek-aspek yang berhubungan dengan: (1) Latar belakang kehidupan sosial Wanita Pelaku UMKM di Desa Ngantang Kab. Malang, (2) Adanya usaha usaha yang telah dilakukan untuk meningkatkan kesejahteraan keluarganya, (3) Penciptaan program program yang bisa meningkatkan peran kewirausahaan wanita pelaku UMKM di Desa Kec. Ngantang, Kab. Malang Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan analisis SWOT. Hasil penelitian ini adalah merumuskan strategi yang tepat untuk pelaku Wanita Petani UMKM di Desa Ngantang yaitu mendorong wanita untuk membuka usaha di bidang perdagangan sayuran dan produksi makanan dari bahan sayuran atau hasil pertanian.

Kata kunci: Wanita, Pengusaha UMKM, Strategi

Pendahuluan

Pada sebagian besar masyarakat menganggap bahwa wanita merupakan individu yang tidak harus ikut dalam memajukan perekonomian keluarga, wanita dianggap individu yang cukup berperan dalam mengurus keluarga dan kebutuhan rumah tangga.

Namun seiring danya kemajuan globalisasi, mendorong masyarakat untuk memiliki pemikiran terbuka terhadap peran wanita yang tidak hanya terpaku pada tugas rumah tangga semata. Namun wanita juga dapat turut serta membantu memajukan perekonomian keluarga dengan

kemampuan yang dimilikinya. Pada umumnya, kebutuhan ekonomi mendorong seseorang untuk berperilaku produktif, sama halnya dengan wanita yang merasa perlu untuk berkontribusi dalam menyejahterakan ekonomi keluarga. Hal inilah yang mendorong wanita yang ada di Kecamatan Ngantang untuk terjun menjadi pelaku pada UMKM yang ada daerah tersebut. Keadaan ini juga sejalan dengan kebutuhan UMKM yang membutuhkan pekerja ulet, telaten dan rajin yang mampu bekerja sesuai dengan kebutuhan dan pekerja wanitalah yang dianggap mampu untuk menjawab kebutuhan tersebut.

Mayoritas wanita pelaku UMKM ini tidak memiliki kemampuan pengetahuan yang memadai sehingga posisi pekerja wanita ini sebagian besar berada pada buruh kasar yang tidak memerlukan pengetahuan lebih. Keahlian yang kurang inilah yang menjadikan perempuan berada pada posisi yang rentan. Padahal sumber daya wanita lebih besar jumlahnya dibandingkan dengan pria.

Peran perempuan pada sektor UMKM yang ada di desa-desa sangatlah tinggi, sebab keberlangsungan produksi sebuah UMKM berada pada kemampuan terbatas yang dimiliki oleh para pelaku perempuan ini. Namun kenyataannya dari peran perempuan ini kurang mendapat adanya perhatian yang efektif dari pemerintah, misalnya kredit program yang dikelola oleh perempuan terjerat kredit liar yang bunganya relatif tinggi (Prihatmining, 2010). Kurangnya perhatian terhadap perempuan tersebut dapat juga disebabkan karena rendahnya kedudukan perempuan dalam keluarga dan masyarakat. Rendahnya kedudukan perempuan tersebut menyebabkan dampak yang lebih luas yaitu rendahnya kesejahteraan kesadaran, partisipasi dan fungsi kontrol. Umumnya pelakuan yang dilakukan oleh perempuan pelaku UMKM ini adalah berlangsung setiap hari dan sepanjang hari hingga waktu yang di tentukan oleh pemilik usaha sendiri (umumnya mulai pukul 07.00 sampai pukul 17.00).

Lokasi penelitian yang berada di Kecamatan Ngantang, Kabupaten Malang merupakan daerah yang pernah mengalami bencana erupsi gunung

Kelud pada tahun 2014 yang mengakibatkan kerusakan materi dan non materi yang tergolong cukup besar. Dampak dari erupsi gunung Kelud yang terjadi ialah lumpuhnya perekonomian yang ada di Kecamatan Ngantang, sebab daerah ini merupakan daerah terparah yang menjadi imbas dari bencana erupsi gunung Kelud yang terjadi pada saat itu. Lumpuhnya perekonomian yang ada di Kecamatan Ngantang mengakibatkan UMKM yang menjadi salah satu sumber tambahan penghasilan para wanita pelaku UMKM. Bencana ini juga melumpuhkan kegiatan produksi selama bencana erupsi berlangsung. Sehingga dari pemaparan tersebut maka untuk memenuhi situasi yang berubah inilah diharapkan penelitian ini dapat mengetahui karakteristik para wanita pelaku UMKM agar dapat turut membantu pemulihan perekonomian yang ada di Kecamatan Ngantang khususnya pada sektor ekonomi pasca bencana di daerah rawan bencana erupsi gunung Kelud.

Wanita pelaku UMKM adalah para wanita yang bekerja pada sektor UMKM di daerah rawan bencana erupsi gunung Kelud di Kecamatan Ngantang, Kabupaten Malang, dalam penelitian ini diharapkan mengetahui karakteristik dari pelaku UMKM Wanita berdasarkan pada tingkat partisipatif, Pendapatan, Produktifitas, dan Mentalitas.

Sedangkan yang dimaksud dengan UMKM menurut Undang - Undang No. 20 Tahun 2008, UMKM memiliki kriteria sebagai berikut :

- a. Usaha Mikro, yaitu usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha milik perorangan yang memenuhi kriteria yakni:
 - Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
 - Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- b. Usaha Kecil, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha

menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria yakni :

- Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- c. Usaha Menengah, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau besar yang memenuhi kriteria:
- Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan No. 361/KMK 016/1994 tanggal 27 Juni 1994 bahwa Usaha Kecil sebagai perorangan/badan usaha yang telah melakukan kegiatan/ usaha yang mempunyai penjualan (omset) per tahun setinggi-tingginya Rp 600.000.000,00 (enam ratus juta rupiah) atau asset (aktiva) setinggi-tingginya Rp. 600.000.000,00 (enam ratus juta rupiah) diluar tanah dan bangunan yang ditempati. Contohnya Firma, CV, PT, dan Koperasi yakni dalam bentuk badan usaha. Sedangkan contoh dalam bentuk perorangan antara lain pengrajin industri rumah tangga, peternak, nelayan, pedangang barang dan jasa dan yang lainnya. Dari berbagai pendapat diatas, pengertian UMKM dilihat dari berbagai aspek, baik dari segi kekayaan yang dimiliki pelaku, jumlah tenaga kerja

yang dimiliki atau dari segi penjualan (omset) pelaku UMKM.

Kedudukan dan peran wanita dalam memajukan perekonomian keluarga memiliki beberapa indikator yang dapat menjadi tolok ukur, diantaranya adalah dengan mengalisa kegiatan-kegiatan yang dilakukan wanita pelaku UMKM pada umumnya dalam masyarakat, kegiatan usaha, jenis pelakuan, dan status pelakuan. Dari indikator tersebut akan diperoleh gambaran mengenai kegiatan produktif seperti apakah yang dapat menghasilkan upah atau imbalan yang sesuai dengan kegiatan wanita pelaku UMKM tersebut, bagaimana proporsi wanita dalam bekerja, status wanita dalam pelakuan di industri UMKM, posisi wanita pekerja apakah sudah sesuai atau tidak. Kajian tentang wanita di lapangan dapat dihubungkan dengan keadaan masyarakat yang pada umumnya dipengaruhi oleh kebutuhan disamping nilai-nilai yang berlaku dalam masyarakat. kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh wanita apakah sudah sewajarnya tidak langsung berkaitan dengan urusan rumah tangga, juga menentukan perannya (Budiman, 1992).

Peranan bagi wanita secara keseluruhan dapat dikatakan sebagai sesuatu yang mulia dan dijunjung tinggi, ini terlihat pada wanita desa yang senantiasa berusaha untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga, misalnya mencari nafkah untuk menambah penghasilan keluarga (Daulay, H., 2001). Wanita dari dahulu sudah bekerja, tetapi baru pada masyarakat industri modernlah mereka itu berhak memasuki pasaran, tenaga kerja sendiri dan untuk memperoleh pelakuan tanpa bantuan dan perkenan para lelaki. Wanita telah diberikan kedudukan yang tinggi dalam segala jenis pelakuan. banyak kemungkinan, pada permulaan abad ini, sedikit sekali wanita bekerja kecuali mereka yang terdorong oleh karena kemiskinan. sekarang ini, lebih banyak yang bekerja untuk menambah tingkat kehidupan keluarga atau karena mereka ingin bekerja (Goode, W., 1991).

Landasan Teori

Menurut David (2016), Manajemen strategi adalah seni dan

ilmu merumuskan, melaksanakan, dan mengevaluasi keputusan lintas fungsional yang memungkinkan organisasi untuk mencapai tujuan.

Menurut David, Fred R. (2016), Analisis SWOT sebagai berikut:

1. *Strengths* (Kekuatan)

Pengertian *Strength* (kekuatan) adalah segala sumber daya yang dimiliki perusahaan baik sumber daya manusia, keterampilan, *soft skill*, maupun keunggulan lain yang dimiliki perusahaan yang mana dihubungkan dengan para pesaing perusahaan serta kebutuhan pasar. Kekuatan adalah sebuah persaingan khusus yang mampu memberikan keunggulan daripada perusahaan lain dalam hal kompetisi.

2. *Weakness* (Kelemahan)

Weakness (kelemahan) merupakan suatu keterbatasan serta kekurangan dalam sebuah perusahaan (dalam hal sumber dayanya, kapabilitas karyawannya, serta penguasaan keterampilan dimana nantinya akan menghambat kinerja perusahaan ke depannya). Keterbatasan lain yang dapat menghambat jalannya perusahaan antara lain : fasilitas, tunjangan, sumber daya keuangan perusahaan, kapabilitas manajemen, serta kelihaihan bagian pemasaran.

3. *Opportunities* (Peluang)

Peluang merupakan suatu kesempatan yang sangat penting yang sangat ditunggu oleh masing-masing perusahaan. Peluang-peluang yang datang ini pada umumnya bersifat akan menguntungkan perusahaan. Namun

terkadang peluang yang datang ini belum tentu langsung bisa disambut oleh perusahaan tersebut dikarenakan kendala-kendala tertentu. Contoh peluang yang kedepannya bisa mendatangkan keuntungan kepada perusahaan antara lain perubahan teknologi, peningkatan hubungan dengan pembeli maupun *supplier*, dan lain-lain.

4. *Threats* (Ancaman)

Kebalikannya dengan peluang, Ancaman adalah situasi penting yang tidak menguntungkan perusahaan. Hal ini menjadi pengganggu jalannya roda bisnis perusahaan dan mengancam posisi perusahaan di dalam pasar, maupun mengganggu tujuan perusahaan. Contoh ancaman yang sering dihadapi perusahaan yaitu aturan-aturan baru dari pemerintah yang sangat merugikan pengusaha.

Secara konsep, QSPM menentukan daya tarik relatif dari berbagai strategi berdasarkan seberapa jauh faktor keberhasilan kunci internal dan eksternal dimanfaatkan atau diperbaiki. Daya tarik relatif dari masing-masing strategi dalam satu set alternatif dihitung dengan menentukan pengaruh kumulatif dari masing-masing faktor keberhasilan kunci eksternal dan internal. Jumlah set alternatif strategi yang dimasukkan dalam QSPM bisa berapa saja, jumlah strategi dalam satu set juga bisa berapa saja, tetapi hanya strategi dalam set yang sama dapat dievaluasi satu sama lain (David: 2016).

Menurut David (2016) Adapun langkah – langkah pengembangan QSPM ialah sebagai berikut :

Langkah 1	Membuat daftar peluang/ancaman eksternal dan kekuatan/kelemahan internal kunci perusahaan pada kolom kiri dalam QSPM. Informasi ini harus diambil secara langsung dari Matriks EFE dan IFE. Minimum sepuluh faktor keberhasilan kunci eksternal dan sepuluh faktor keberhasilan kunci internal harus dimasukkan dalam QSPM.
Langkah 2	Berikan bobot untuk masing-masing faktor internal dan eksternal. Bobot ini identik dengan yang ada pada Matriks EFE dan IFE. Bobot disajikan dalam kolom persis di samping kanan faktor keberhasilan kunci eksternal dan internal.
Langkah 3	Evaluasi matriks Tahap 2 (pencocokan), dan identifikasi alternatif strategi yang harus dipertimbangkan organisasi untuk diimplementasikan. Catat strategi-strategi ini pada baris atas dari QSPM. Kelompokkan strategi ke dalam set yang independen jika memungkinkan.
Langkah 4	Tentukan Nilai Daya Tarik (<i>Attractiveness Scores—AS</i>) didefinisikan sebagai angka yang mengindikasikan daya tarik relatif dari masing-masing strategi dalam set alternatif tertentu. Nilai Daya Tarik (<i>Attractiveness Scores—AS</i>) ditentukan dengan mengevaluasi

	masing-masing faktor internal atau eksternal kunci, satu pada suatu saat tertentu, dan mengajukan pertanyaan, "Apakah faktor ini memengaruhi pilihan strategi yang dibuat?" Jika jawabannya ya, maka strategi tersebut harus dibandingkan secara relatif terhadap faktor kunci tersebut. Secara spesifik, Nilai Daya Tarik harus diberikan untuk masing-masing strategi untuk mengindikasikan daya tarik relatif dari satu strategi atas strategi lainnya, dengan mempertimbangkan faktor tertentu. Jangkauan untuk Nilai Daya Tarik adalah 1 = tidak menarik, 2 = agak menarik, 3 = cukup menarik, 4 = sangat menarik. Jika jawaban atas pertanyaan di atas jawabannya adalah tidak, mengindikasikan bahwa faktor kunci tersebut tidak memiliki dampak terhadap pilihan spesifik yang dibuat, dengan demikian tidak perlu berikan bobot terhadap strategi dalam set tersebut. Gunakan tanda minus untuk mengindikasikan bahwa faktor utama tersebut tidak memengaruhi pilihan strategi yang dibuat.
Langkah 5	Hitung Total Nilai Daya Tarik. Total Nilai Daya Tarik (<i>Total Attractiveness Scores—TAS</i>) didefinisikan sebagai produk dari pengalihan bobot (Langkah 2) dengan Nilai Daya Tarik (Langkah 4) dalam masing-masing baris. Total Nilai Daya Tarik mengindikasikan daya tarik relatif dari masing-masing alternatif strategi, dengan hanya mempertimbangkan pengaruh faktor keberhasilan kunci internal atau eksternal yang terdekat. Semakin tinggi Total Nilai Daya Tarik, semakin menarik alternatif strategi tersebut (dengan hanya mempertimbangkan faktor keberhasilan kunci terdekat).
Langkah 6	Hitung Penjumlahan Total Nilai Daya Tarik. Tambahkan Total Nilai Daya Tarik dalam masing-masing kolom strategi dari QSPM. Penjumlahan Total Nilai Daya Tarik (STAS) mengungkapkan strategi mana yang paling menarik dari setiap set alternatif. Nilai yang lebih tinggi mengindikasikan strategi yang lebih menarik, mempertimbangkan semua faktor internal dan eksternal yang relevan yang dapat memengaruhi keputusan strategis. Tingkat perbedaan antara Penjumlahan Total Nilai Daya Tarik dari set alternatif strategi tertentu mengindikasikan tingkat kesukaan relatif dari satu strategi di atas yang lainnya.

Metode Penelitian

Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah beberapa UMKM yang berada di kecamatan Ngantang kabupaten Malang. Pertimbangannya, bahwa daerah Ngantang merupakan daerah rawan bencana dan merupakan kawasan terparah akibat erupsi Gunung Kelud beberapa tahun yang lalu. Sehingga peranan wanita di daerah ini untuk pemulihan UMKM tersebutlah yang menjadi sorotan dalam penelitian ini.

Pendekatan Penelitian

Penelitian ini dianalisis secara deskriptif kualitatif dengan pendekatan manajemen strategic dengan menitikberatkan pada analisa SWOT dan table QSPM.

Hasil & Pembahasan

Hasil Analisa SWOT

Peran wanita sebagai pelaku usaha khususnya di kec. Ngantang sangat besar. Hal tersebut, terbukti dengan adanya hasil analisa SWOT seperti yang dijabarkan pada Tabel 1, menyatakan bahwa wanita memiliki banya kekuatan diantaranya wanita berkemampuan berani mengambil resiko, pandai melihat peluang, lebih

cekatan, tidak *over confidence*, dan lain sebagainya. Di sisi lain wanita juga memiliki kelemahan di antaranya wanita masih takut gagal, pengetahuan wirausaha yang kurang, dan memiliki empati yang tinggi.

Peran wanita sebagai pelaku usaha di kec. Ngantang juga memiliki peluang dan ancaman. Adapun peluangnya antara lain kondisi demografi daerah yang cocok untuk wanita untuk berwirausaha di bidang pertanian, kesetaraan gender membuat wanita lebih kreatif, dan belum banyaknya usaha produksi makanan dengan memanfaatkan hasil pertanian. Sedangkan ancaman yang dihadapi, antara lain : akses transportasi kec. Ngantang kurang memadai, dan juga petani local banyak yang tidak memiliki lahan sendiri.

Tabel 1. Analisa SWOT

	STRENGTH	WEAKNESS
	<ol style="list-style-type: none"> 1 Wanita memiliki 87 persen kemampuan pengambil risiko keuangan dibandingkan dengan pria yang hanya 73 persen. 2 Wanita cenderung lebih bisa melihat peluang dimana orang lain melihat sebagai risiko 3 Wanita lebih cekatan melakukan pendekatan bisnis dengan penilaian yang realistis 4 Wanita tidak over confidence 5 Wanita lebih ambisius 6 Wanita punya perencanaan jangka panjang 7 Wanita sukses menghadapi hambatan lebih baik dari pria 	<ol style="list-style-type: none"> 1 Wanita mengambil keputusan dengan banyak pertimbangan 2 Wanita memiliki empati yang terlalu tinggi 3 Wanita masih takut gagal 4 Wanita pengetahuan wirausahanya kurang 5 Wanita memiliki kondisi kodrat sehingga membuat wanita tidak produktif
OPPORTUNITY	SO	WO
<ol style="list-style-type: none"> 1 Kondisi demografi UMKM desa Ngantang didominasi oleh pedagang sayuran, sehingga peranan wanita lebih banyak 2 Pemuda desa Ngantang mulai menuntut pendidikan tinggi lebih banyak 3 Usaha kecil di desa Ngantang banyak menyerap tenaga kerja wanita 4 Kesetaraan gender membuat wanita mulai berani untuk mengembangkan kemampuannya 5 Kondisi perekonomian keluarga memaksa perempuan untuk masuk dalam dunia kerja 6 Perempuan adalah sumber daya manusia yang jumlahnya besar, bahkan di seluruh dunia melebihi laki-laki 	<ol style="list-style-type: none"> 1 Pemberdayaan wanita untuk membentuk kelompok UMKM di bidang perdagangan sayuran (S1, S2, S3, O1, O4) 	<ol style="list-style-type: none"> 1 Pemberdayaan UMKM di bidang makanan minuman dengan memperkejakan wanita (W3,W4, O3, O6)
THREATH	ST	WT
<ol style="list-style-type: none"> 1 Desa Ngantang tergolong daerah dengan akses transportasi yang kurang memadai 2 Petani lokal atau warga daerah rata-rata tidak memiliki lahan sendiri 3 Populasi UMKM produksi makanan minuman masih tergolong rendah 4 Mayoritas masyarakat menganggap perempuan bukan yang wajib memajukan perekonomian keluarga 5 Peran perempuan kurang dapat dukungan dari pemerintah 	<ol style="list-style-type: none"> 1 Mendorong wanita untuk membuka usaha di bidang perdagangan sayuran dan produksi makanan dari bahan sayuran (S1,S2, T2,T3) 	<ol style="list-style-type: none"> 1 Menggandeng pemerintah untuk memberikan sosialisasi kesetaraan gender dan pelatihan wirausaha (w4, w5, T5)

Analisis Strategi

Peranan wanita UMKM dalam peningkatan perekonomian di Kec. Ngantang Kab. Malang dapat dioptimalkan dengan memilih strategi yang tepat. Berdasarkan analisa SWOT dan QSPM pada tabel 2, strategi yang efektif untuk mengoptimalkan peran wanita yaitu mendorong wanita untuk

membuka usaha di bidang perdagangan sayuran dan produksi makanan dari bahan sayuran atau hasil pertanian. Hal tersebut didasari dengan alasan yang kuat yaitu wanita memiliki kemampuan mengambil resiko keuangan, wanita bisa membaca peluang, usaha tani tidak memiliki lahan sendiri, dan populasi usaha makanan minuman masih rendah.

Tabel 2. Analisa QSPM

Alternatif Strategi			1		2	
			Mendorong wanita untuk membuka usaha di bidang perdagangan sayuran dan produksi makanan dari bahan sayuran (S1,S2, T1,T2)		Menggandeng pemerintah untuk memberikan sosialisasi kesetaraan gender dan pelatihan wirausaha (w2, w3, T3)	
No	Indikator	Bobot	AS	TAS	AS	TAS
	Strength					
1	Wanita memiliki 87 persen kemampuan pengambil risiko keuangan dibandingkan dengan pria yang hanya 73 persen.	18	4	72	-	
2	Wanita cenderung lebih bisa melihat peluang dimana orang lain melihat sebagai risiko	20	4	80	-	
3	Wanita lebih cekatan melakukan pendekatan bisnis dengan penilaian yang realistis	12	-		-	
	Weakness				-	
1	Wanita masih takut gagal	20	-		-	
2	Wanita pengetahuan wirausahanya kurang	17	-		4	68
3	Wanita memiliki kondisi kodrat sehingga membuat wanita tidak produktif	13	-		4	52
		100				
	Opportunity					
1	Kondisi demografi UMKM desa Ngantang didominasi oleh pedagang sayuran, sehingga peranan wanita lebih banyak	17	-		-	
3	Usaha kecil di desa Ngantang banyak menyerap tenaga kerja wanita	10	-		-	
4	Kesetaraan gender membuat wanita mulai berani untuk mengembangkan kemampuannya	8	-		-	
6	Perempuan adalah sumber daya manusia yang jumlahnya besar, bahkan di seluruh dunia melebihi laki-laki	15	-		-	
	Threath					
1	Petani lokal atau warga daerah rata-rata tidak memiliki lahan sendiri	10	4	40	-	
2	Populasi UMKM produksi makanan minuman masih tergolong rendah	17	4	68	-	

3	Peran perempuan kurang dapat dukungan dari pemerintah	23	-	4	92
		100			
	Total TAS			260	212

Sumber : data primer 2018;diolah

Pengoptimalan peran wanita sebagai pelaku UMKM di kec. Ngantang khususnya dalam bidang pertanian didukung dengan beberapa hal terkait hasil analisa, antara lain:

1) Wanita tidak *over confidence* Hanya 42 persen pengusaha wanita yang mengatakan bisnis mereka saat ini sedang berada di puncak kesuksesan, sementara 62 persen pemimpin pria menggambarkan kinerja mereka baik. Ini bukan karena pengusaha wanita melakukan pekerjaan kurang baik daripada pria. Tapi pada kenyataannya, analisis bisnis yang dipimpin oleh pengusaha pria dan wanita masing-masing mengungkapkan bahwa pengusaha wanita benar-benar melakukan lebih kuat.

2) Wanita lebih ambisius Lebih dari dua-pertiga dari wanita saat ini tertarik untuk memulai bisnis mereka sendiri dalam tiga tahun ke depan. *Centre of Entrepreneurs* mengungkapkan, pria lebih sedikit persentasenya, yakni kurang dari sepertiganya. Dan, berdasarkan pengakuan kalangan pengusaha sudah menjalankan bisnis mereka sendiri, 47 persen wanita tertarik untuk memulai bisnis lain dalam tiga tahun ke depan dibandingkan dengan pria yang hanya 18 persen. 3) Wanita punya perencanaan jangka panjang Jumlah pengusaha pria dan wanita yang mengatakan mereka tertarik mengembangkan bisnis selama lima tahun ke depan hampir sama, yakni 82 persen dan 83 persen. Namun, pria dan wanita memiliki pandangan yang berbeda. Penelitian menunjukkan wanita lebih mungkin untuk menginvestasikan kembali keuntungan bisnis untuk menghasilkan pertumbuhan yang stabil dan menguntungkan, sedangkan pria lebih mungkin untuk mencari pertumbuhan yang lebih cepat, yang didorong oleh investasi ekuitas, dan keluar lebih cepat.

4) Wanita sukses menghadapi hambatan lebih baik dari pria Pengusaha wanita harus bekerja lebih keras daripada pria

untuk berhasil dalam bisnis. Satu dari lima wanita mengatakan, mereka tidak memiliki pengetahuan teknis yang diperlukan untuk bisnis. Seperempat wanita mengatakan mereka tidak memiliki jaringan yang diperlukan untuk membangun bisnis, sementara kurang dari satu dari 10 orang mengatakan ini adalah masalah.

Kesimpulan & Saran

Kesimpulan

Berdasarkan pada hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa:

1. Peranan Wanita pekerja yang ada di Desa Ngantang telah memberikan kontribusi terhadap peningkatan kesejahteraan pada ekonomi keluarga dengan terbukti dapat memenuhi kebutuhan akan sandang, pangan dan papan.
2. Adanya persamaan gender yang telah mengalami proses asimilasi natural dalam budaya lokal di Desa Ngantang, dengan adanya hak untuk memberikan keputusan dalam usaha yang ditekuni.
3. Wanita pekerja di Desa Ngantang telah mengerti posisi sebagai salah satu kontribusi kesejahteraan keluarga dengan ikut berperan sebagai partner suami dalam memenuhi kebutuhan keluarga.
4. Wanita pekerja di Desa Ngantang telah mengaktualisasi diri untuk ikut berperan dalam kehidupan sosial sekitar dengan turut aktif mengikuti organisasi pemerintah ataupun organisasi lokal yang dibentuk secara inisiatif.
5. Masih adanya kesenjangan atau pandangan lokal tentang fungsi gender antara pria dan wanita dalam keluarga dan usaha.

Saran

1. Perlu adanya penelitian yang berlandaskan pada peran gender di Desa Ngantang.

2. Perlu adanya wadah yang mengakomodasi Wanita pekerja untuk lebih bisa berperan dalam bidang usaha, misal membuat organisasi usaha.
3. Perlu adanya pelatihan-pelatihan tentang wirausaha, inovasi produk, manajemen untuk meningkatkan ketrampilan wanita dibidang wirausaha.

Pengaruhnya terhadap Status Wanita. Disertasi, IPB
 Sekaran, U. 1992. *Research Methods for Bussines: A SkillBuilding Approach.* John Willey & sons, Inc

DAFTAR PUSTAKA

- Basu Swasta, 1995 Basu Swasta (1995). *Pengantar Bisnis Modern.* Penerbit Liberty, Yogyakarta
- Marzuki, 1993. *Metodologi Riset.* Fakultas Ekonomi. Universitas Islam. Jakarta.
- Freed R David. 2016. *Manajemen Strategik : Suatu pendekatan Keunggulan Bersaing.* Salemba Empat : Jakarta.
- Nasir, M. 1988. *Metodologi Penelitian.* Ghalia Indonesia. Jakarta
- Noor kholis, 2011. *Pengembangan Pasar Tradisional Berbasis Perilaku Konsumen Dinamika Sosial Ekonomi.* volume 7 nomor 1 edisi Mei
- Prihatminingtyas, B, 2005. *Pengaruh kemampuan terhadap kinerja dan dampaknya pada Kepuasan kerja.* Jurnal ilmu-ilmu sosial, vol 17 Nomor 2 Agustus 216-224.
- Prihatminingtyas B., 2010. *Analisis Faktor- Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Kinerja Usaha Kecil Yang Dikelola Perempuan Di Kota Malang.* Disertasi, Universitas Merdeka, Malang.
- Palupiningsih, 2011. *Komitmen Pelaku UMKM dan UKM Wanita di Kec. Ngantang, Kab. Malang pasca relokasi penjualan,* Jurnal dinamika manajemen volume 3 nomor 1 edisi Maret.
- Riasto Widiatmono, Jurnal Bisnis Strategi, 2006 Riniwati. 1998. *Aspek Gender dalam Sosiologi Pedesaan Perikanan.* Fakultas Perikanan Universitas Brawijaya. Malang
- Singarimbun, M dan Effendi, S. 1989. *Metode Penelitian Survei.* LP3ES. Jakarta
- Sukesi, K. 1999. *Hubungan kerja dalam Sistem Pengelolaan Tebu Rakyat, Dinamika Hubungan Gender dan*

