

**STRATEGI BERTAHAN HIDUP PEREMPUAN PENJUAL BUAH-BUAHAN
(Studi Perempuan di Pasar Raya Padang Kecamatan Padang Barat Kota Padang
Propinsi Sumatera Barat)**

Irwan

Pendidikan Sosiologi, STKIP PGRI Sumatera Barat
Email: irwanir@yahoo.com

Abstract

This research is inspired by women's involvement in public sectors with limited resources and access. One of the sectors is fruit selling. Various problems in selling demands the women to find strategies to continue to meet family needs. The purpose of the study is to describe factors that push women to choose selling fruits and their strategies to overcome the problem of income for the family. The theory used is the action actor from Max Weber. This research is qualitative descriptive. Data is collected through observation, interview, and documentation. Based on the results, it can be concluded: 1. Driving factors of women choosing to sell fruits are; a) economic factors; small capital is needed, b) social factors and cultural heritage; the efforts of parents and their relationships with fruit growers, c) seasonal characteristic of the fruits, and d) educational factors; most female fruit sellers are low educated. 2. Survival strategies of the women are; a) having dual income, b) reducing household spending, c) cooperating with fruit growers or agent, d) arisan (collective saving), e) changing the type of fruits sold according to the periods of the fruits, and f) changing the type of goods sold.

Keywords: Survival, Strategy, Women, fruit sellers

Abstrak

Penelitian ini dimotivasi oleh keterlibatan perempuan dalam sektor publik yang memiliki sumber daya dan akses terbatas. Salah satu sektor tersebut adalah penjual buah-buahan. Berbagai masalah dalam menjual buah mendorong para perempuan tersebut untuk menemukan strategi untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Tujuan penelitian ini adalah menggambarkan factor-faktor yang mendorong perempuan untuk berjualan buah dan strategi yang digunakan untuk mengatasi masalah yang berhubungan dengan pendapatan keluarga. Teori yang digunakan yaitu aktor tindakan dari Max Weber. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Berdasarkan hasil tersebut, kesimpulan penelitian ini yaitu: 1. Faktor pendorong perempuan memilih untuk menjual buah adalah; a) faktor ekonomi yaitu modal yang dibutuhkan sedikit, b) faktor sosial dan warisan budaya yaitu usaha orang tua dan hubungan mereka dengan petani buah, c) faktor musim buah-buahan, dan d) faktor pendidikan, di mana perempuan penjual buah rata-rata berpendidikan rendah. 2. Strategi yang digunakan untuk bertahan hidup untuk kelangsungan keluarga yaitu; a) mempunyai sumber pendapatan ganda, b) mengurangi pengeluaran keluarga, c) bekerja sama dengan petani buah atau agen buah, d) arisan, e) mengganti jualan buah berdasarkan musim buah-buahan, dan mengganti barang jualan.

Kata kunci: bertahan hidup, strategi, perempuan, penjual buah

Pendahuluan

Perempuan diciptakan dengan struktur tubuh yang khas, karakter dan tabiat yang amat berbeda dibanding struktur tubuh, karakter dan tabiat kaum laki-laki. Secara fisik dan psikologis perempuan dianggap lemah, emosional, keibuan, pasif dan tidak mandiri. Konsekuensinya kaum perempuan tidak cocok untuk bekerja di sektor publik. Secara kodrat, kaum perempuan dengan organ reproduksi bisa hamil, melahirkan dan menyusui. Budiman (1983:43) menyatakan bahwa “perempuan mengerjakan tugas-tugas mengelola bahan makanan pokok, mengangkat air, menenun, memasak, menjaga anak, dan sementara laki-laki bertugas berburu dan bekerja lain yang dianggap berbahaya”. Hal tersebut memperlihatkan, perbedaan pembagian kerja antara laki-laki dan perempuan dalam kehidupan masyarakat. Artinya laki-laki bergerak di sektor publik, sedangkan perempuan di sektor domestik.

Sejak dikumandangkan emansipasi perempuan yang memperjuangkan hak dan kewajiban perempuan sebagai manusia pembangunan pada tahun 1950-1960, pandangan mengenai pembagian kerja seperti di atas mulai berubah. Pada tahun 1963 muncul lagi gerakan kaum perempuan yang mendeklarasikan suatu resolusi melalui badan ekonomi sosial PBB. Gerakan tersebut memprioritaskan pembangunan bagi kaum perempuan. Ini dapat dilihat pada tahun 1997-1998, pertumbuhan tenaga kerja perempuan di sektor publik berkisar 4,2% sedangkan laki-laki 1,7%, implikasinya secara ekonomi penghasilan perempuan ikut naik (Kania, 2009:61). Hal lain, tidak kalah menarik adalah penyerapan tenaga kerja di sektor jasa dan industri rumah tangga yang didominasi kaum perempuan, sehingga perempuan berperan ganda.

Berdasarkan laporan penelitian Endang Rahayu dan kawan-kawan (1997), (Yulianti dan Mangku Poernamo, 2003:273) menyimpulkan bahwa perempuan mempunyai peran ganda yakni sektor domestik dan sektor usaha gula semut. Pada sektor domestik, peran perempuan sangat dominan akan tetapi relatif kecil. Sedangkan pada usaha gula semut peran perempuan sangat besar mulai dari pengelola, pembelian alat-alat perlengkapan dan bahan tambahan maupun dalam penggunaan hasil usaha. Di kalangan keluarga perempuan lapisan atas peran kerja ganda tidak menjadi beban

yang terlalu berat, karena tugas domestik dilimpahkan kepada pembantu rumah tangga atau lembaga-lembaga pendamping lain seperti tempat penitipan anak (Fakih, 2008:21). Lain halnya pada keluarga perempuan lapisan menengah ke bawah, perempuan tersebut menjalankan berbagai strategi untuk bertahan hidup, misalnya bekerja atau berjualan sambil mengasuh anak serta tetap melakukan pekerjaan domestik. Artinya pekerjaan yang mungkin dimasuki oleh perempuan adalah pekerjaan fleksibel dan memungkinkan perempuan pekerjaan domestik.

Keterbatasan modal, dan akses sering kali menyebabkan perempuan sulit untuk masuk pekerjaan formal. Kesimpulannya adanya keterbatasan perempuan dalam memilih jenis usaha yang dijalankan, salah satunya pilihan berkisar pada beberapa komoditi seperti berjualan yang banyak terdapat di pasar. Pasar idealnya sebagai tempat penjualan barang dan jasa yang dilakukan oleh masyarakat dalam memenuhi kebutuhan ekonominya. Pada dasarnya, pasar merupakan tempat bertemunya antara penjual dan pembeli atau tempat terjadinya interaksi masyarakat dalam memenuhi kebutuhan ekonominya.

Di pasar banyak ditemukan para pedagang untuk melakukan pemasaran barang perdagangan, yang memungkinkan masyarakat untuk melakukan kegiatan dalam rumah tangga. Pasar Raya Padang merupakan salah satu pasar terbesar di Kota Padang.

Berdasarkan data Dinas Pasar Kota Padang 2012 bulan Juli, mengemukakan bahwa pertumbuhan pedagang Pasar Raya Padang berjumlah 904 orang pada hari biasa dan 1.463 orang pada hari pasar. Persebaran aktivitas pedagang diantaranya kawasan parkir yang berada di Pasar Raya Padang, di depan pertokoan, jalan sirkulasi, selasar bangunan, simpangan dan lain-lain. Pasar Raya persebaran tersebut diantaranya Jalan M. Yamin, Gang Pert Rajawali, Koridor Bangunan Duta Merlin Bagian Timur, Koridor Bangunan Duta Merlin Bagian Barat dan sebagainya.

Pada Tabel 1 dapat dilihat pertumbuhan pedagang di Kota Padang berdasarkan hari biasa dan hari pasar.

Tabel 1. Jumlah pedagang di Kota Padang

No	Lokasi	Jumlah Pedagang (orang)	
		Hari Biasa	Hari Pasar
1.	Pasar Raya	904	1.463
2.	Pasar Lubuk Buaya	499	721
3.	Pasar Nanggalo	144	132
4.	Pasar Alai	76	76
5.	Pasar Bandar Buat	331	670
6.	Pasar Belimbing	174	231
7.	Pasar Simpang Haru	41	41
8.	Pasar Ulak Karang	55	55
9.	Pasar Tanah Kongsu	50	50
Jumlah		2.274	3.439

Sumber: Dinas Pasar, Juli 2012

Berdasarkan Tabel 1, bahwa di Pasar Raya Padang jumlah pedagang pada hari pasar lebih tinggi yakni sebanyak 1.463 orang, dibandingkan pada hari biasa berjumlah 904 orang. Barang yang dijual para pedagang diantaranya sayuran, voucher, *accessories* hp, makanan dan minuman, pakaian, sandal dan sepatu, buah-buahan, mainan anak-anak, rokok dan lain-lain.

Berdasarkan observasi, ditemukan bahwa yang banyak melakukan perdagangan di Pasar Raya Padang adalah perempuan, salah satunya perempuan penjual buah-buahan. Pada Tabel 2 dapat dilihat jumlah perempuan penjual buah-buahan di Kota Padang.

Tabel 2. Jumlah Perempuan Penjual Buah-buahan di Kota Padang

No	Lokasi	Jenis Kelamin (Orang)			
		L	%	P	%
1.	Pasar Raya	19	54,3	30	41,10
2.	Pasar Lubuk Buaya	2	5,71	23	31,50
3.	Pasar Nanggalo	3	8,58	2	2,80
4.	Pasar Alai	2	5,71	2	2,80
5.	Pasar Bandar Buat	6	17,14	10	13,70
6.	Pasar Belimbing	1	2,85	3	4,10
7.	Pasar Simpang Haru	2	5,71	3	4,10
Jumlah		35	100,0	73	100,0

Sumber: Dinas Pasar, Juli 2012

Berdasarkan Tabel 2, jumlah perempuan penjual buah-buahan di Pasar Raya Padang, lebih tinggi dibandingkan pasar tradisional lainnya, misalnya Pasar Lubuk Buaya

perempuan 23 orang dan laki-laki 2 orang. Akan tetapi, jumlah perempuan penjual buah-buahan di Pasar Raya Padang adalah 30 orang perempuan dan 19 orang laki-laki. Adapun jenis buah yang diperjualbelikan diantaranya, mangga, rambutan, jeruk, duku dan lain-lain.

Berdasarkan observasi penulis, ditemukan bahwa pada musim bunga, penjual buah-buahan di Pasar Raya Padang berkurang walaupun masih ada mereka menjual, namun jumlahnya menurun. Kondisi ini, akan berpengaruh pada pendapatan dalam rumah tangga mereka. Masalah lain akan timbul, jika buah tersebut tidak terjual dan membusuk, sehingga perempuan mengalami kerugian terhadap penjualan, jika buah membusuk para pembeli tidak berkeinginan untuk membeli buah. Akibatnya, mereka terpaksa menurunkan harga buah agar tetap dibeli oleh masyarakat. Kondisi di atas menuntut perempuan untuk melakukan berbagai strategi untuk dapat mempertahankan kelangsungan hidup mereka.

Ada beberapa kasus dalam rumah tangga perempuan penjual buah-buahan, dimana suami tidak bekerja/pengangguran dan suami tiada lagi (janda). Pemenuhan kebutuhan keluarga diandalkan kepada perempuan penjual buah-buahan. Dengan demikian, beban perempuan penjual buah-buahan bertambah berat untuk mendomping keberlangsungan hidup keluarga. Sehingga yang menjadi pertanyaan penelitian adalah *kok* begitu kuatnya perempuan penjual buah-buahan memperjuangkan kehidupan keluarga dalam rangka pemenuhan kebutuhan keluarga. Apa faktor yang mendorong perempuan menjual buah-buahan dan bagaimana strategi yang digunakan perempuan untuk mempertahankan hidup keluarganya. Hal inilah, yang melatarbelakangi peneliti bahwa penelitian ini sangat penting untuk dilakukan.

Kajian Teoretis

Penelitian ini menggunakan teori tindakan aktor yang dikemukakan oleh Max Weber. Menurut Weber (Damsar, 2011:41-42) “Teori tindakan aktor dinyatakan sebagai tindakan sosial sejauh tindakan tersebut memperhatikan tingkah laku dari individu lain dan karena itu diarahkan pada tujuan tertentu. Hal tersebut berorientasi bahwa kegiatan atau usaha yang dilakukan oleh seseorang berhubungan dengan sumber daya yang terbatas dengan mempertimbangkan kemampuan, usaha dan keinginan yang akan mereka capai, untuk

Strategi Bertahan Hidup Perempuan...

memenuhi kebutuhan hidup terhadap barang-barang dan jasa. Sehingga aktor memilih pekerjaan bertujuan untuk memaksimalkan kebutuhan hidup dalam keluarga.

Selain itu, Weber (Ritzer, 2002:40-41) membagikan 4 tipe dasar tindakan yaitu: 1). *Zwerkrational Action*, Tindakan yang dilakukan seseorang bersifat murni, tindakan aktor tidak hanya sekedar menilai cara untuk mencapai tujuan tetapi, menentukan nilai dari tujuan itu sendiri. 2). *Werktrational Action*, Tindakan yang dilakukan aktor tidak dapat dinilai apakah cara-cara yang dipilih itu merupakan cara yang paling tepat ataukah lebih tepat untuk mencapai tujuan yang tersebut. 3). *Affectual Action*, Tindakan yang dilakukan aktor dipengaruhi oleh perasaan emosi. Sehingga tindakan tersebut sangat sukar dipahami apakah rasional atau kurang rasional. 4). *Traditional Action*, Tindakan yang dilakukan oleh aktor berdasarkan atas kebiasaan-kebiasaan dalam mengerjakan sesuatu untuk mencapai suatu tujuan. Tindakan yang dilakukan aktor dalam memilih pekerjaan dianggap rasional dalam memenuhi perekonomian keluarga.

Tinjauan Pustaka

1. Perempuan

Teori *culture* memberikan keterangan bahwa anatomi dan fungsi dari semua bagian tubuh laki-laki dan perempuan akan berkonsekuensi pada perangai psikologi. Budiman (1982:1-2) menyatakan bahwa kewajiban perempuan adalah melahirkan, maka perempuan dianalogikan sebagai seorang perawat anak yang rajin, juga memiliki kasih sayang yang tinggi dengan berbagai kelembutan. Maka perempuan banyak memiliki tugas domestik atau tugas rumah tangga untuk mengurus segala kepentingan rumah tangga yang sifatnya rumit dan perlu ketelatenan.

Kehidupan perempuan memiliki peran sebagai pencari nafkah di dalam dan di luar sektor pertanian. Partisipasi perempuan tidak hanya dalam kegiatan reproduktif, melainkan dalam kegiatan produktif, yang langsung menghasilkan pendapatan. Menurut Hart bahwa dalam rumah tangga menengah ke bawah, peran perempuan dalam mencari nafkah lebih nyata dibandingkan pada rumah tangga lapisan menengah ke atas (Ihromi,1995:242). Selain itu, menurut Mitcell (2000:335) menyatakan bahwa di negara berkembang pekerjaan perempuan biasanya meliputi tiga komponen, yaitu (1).

Pekerjaan reproduktif (2) Pekerjaan produktif, (3) Pekerjaan yang melibatkan diri dengan kegiatan kemasyarakatan.

2. Penjual

Penjual adalah orang yang menawarkan suatu produk kepada orang lain, dengan cara membujuk dan meyakinkan barang yang ditawarkan (Afiff,1982:7). Penjual mengembangkan strategi yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan dan menghasilkan laba. Menurut Sadeli dan Maman Ukas (2000:25-27) menyatakan pelaksanaan penjualan dapat dilakukan dengan dua cara yaitu *Personal selling* merupakan penjualan barang dilakukan dengan tatap muka antara penjual dan pembeli. Sedangkan, *impersonal selling* merupakan penjual barang dilakukan secara tidak langsung. Selain itu, Sadeli dan Maman Ukas (2000:21-23) menyatakan bahwa penjualan dapat juga dilakukan melalui penjual eceran, yang menjual barang-barang dalam jumlah yang kecil. Kegiatan penjual dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya modal, kondisi pasar dan kemampuan penjual untuk mempengaruhi pembeli.

3. Strategi Bertahan Hidup

Menurut Snel dan Staring (Resmi, 2005:6) menyatakan bahwa strategi bertahan hidup adalah sebagai rangkaian tindakan yang dipilih secara standar oleh individu dan rumah tangga yang menengah ke bawah secara sosial ekonomi. Melalui strategi yang dilakukan oleh seseorang, bisa menambah penghasilan lewat pemanfaatan sumber-sumber yang lain ataupun mengurangi pengeluaran lewat pengurangan kuantitas dan kualitas barang atau jasa. Selain itu, strategi bertahan hidup menerapkan pola nafkah ganda yang merupakan bagian dari strategi ekonomi.

Susilawati (2003:52) menyatakan bahwa untuk peningkatan taraf hidup, dengan menambahkan jenis pekerjaan dan merubah pola mata pencaharian. Pola nafkah ganda, yang dilakukan perempuan bertujuan untuk memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga. Maka dengan pola tersebut perempuan dapat bertahan hidup bersama keluarga dalam memenuhi kebutuhan primer maupun sekunder. Strategi bertahan hidup perempuan bukan saja pada sektor ekonomi, akan tetapi berorientasi pada sektor sosial dan kultural. Pada sektor sosial

perempuan melakukan kegiatan gotong royong bersama laki-laki seperti membuat batu bata, membangun rumah, perempuan ojek, mengikuti lembaga kesejahteraan misalnya arisan dan lain-lain. Pada sektor kultural perempuan berperilaku dan bertindak sama dengan laki-laki dalam memenuhi kebutuhan ekonomi, disana tergambar cara perempuan untuk bertahan hidup dalam kebutuhan keluarganya (Susilawati, 2003:73).

Selain itu, ada beberapa pendapat para ahli yang menjelaskan mengenai strategi bertahan hidup. Salah satunya Mosser (Suharno, Edi, 2003:13) membuat kerangka analisis yang disebut "*The Aset Vulnerability Framework*". Kerangka ini meliputi berbagai pengelolaan aset yang dapat digunakan untuk melakukan penyesuaian atau pengembangan strategi dalam mempertahankan kelangsungan hidup, yaitu 1). Aset tenaga kerja, 2). Aset modal manusia, 3). Aset produktif, 4). Aset relasi rumah tangga atau keluarga, 5). Aset modal sosial

Selain itu, Suharno, Edi, (2003:31) menyatakan bahwa strategi bertahan hidup (*coping strategies*) dalam mengatasi goncangan dan tekanan ekonomi dapat dilakukan dengan 3 cara yaitu:

- a) Strategi aktif, yaitu strategi yang mengoptimalkan segala potensi keluarga. Misalnya melakukan aktivitasnya sendiri, memperpanjang jam kerja, memanfaatkan sumber atau tanaman liar di lingkungan sekitarnya dan sebagainya.
- b) Strategi pasif, yaitu mengurangi pengeluaran keluarga. Misalnya, biaya untuk sandang, pangan, pendidikan, dan sebagainya.
- c) Strategi jaringan yaitu membuat hubungan dengan orang lain. Misalnya menjalin relasi, baik formal maupun informal dengan lingkungan sosial dan lingkungan kelembagaan. Misalnya meminjam uang dengan tetangga, mengutang di warung, memanfaatkan program kemiskinan, meminjam uang ke bank dan sebagainya.

4. Pasar

Pasar merupakan tempat pertemuan antara penjual dan pembeli dalam melakukan transaksi pertukaran barang. Dalam ekonomi formal, sistem pasar merupakan suatu bentuk tata ekonomi yang tercermin dalam lembaga-lembaga, dengan melahirkan gerakan yang

saling tergantung antara satu dengan yang lain sebagai proses ekonomi maupun non ekonomi (Susilawati, 2003:55).

Polanyi, membagi tiga model perilaku ekonomi atau cara kelembagaan pasar dalam mengorganisasikan produksi. Pertama, resiprositas (timbang balik) diartikan perilaku dengan memikul beban kerja bersama dan tukar-menukar untuk kepentingan anggota yang sedang berkurang. Kedua, redistribusi berorientasi pada kelompok sepanjang barang terkumpul dalam suatu tangan berdasarkan adat maupun hukum. Ketiga, tukar-menukar diartikan sistem pendukung dalam bentuk pasar penciptaan harga menyangkut lokasi, harga dan kepemilikan (Susilawati, 2003:56).

Kajian tentang perempuan yang bekerja disektor publik telah banyak dilakukan para peneliti untuk menganalisis dan menggambarkan fenomena yang terjadi. Peneliti yang dilakukan oleh Aria, Nelvita (2014) tentang perempuan petani karet di Nagari Banai Kecamatan IX Koto Kabupaten Dharmasraya. Hasil penelitian menunjukkan latar belakang perempuan melakukan pekerjaan adalah untuk memenuhi segala kebutuhan keluarga, tidak ada pekerjaan yang lain untuk dapat dilakukan sebagai kebutuhan hidup, tingkat pendidikan yang rendah serta tidak memiliki keterampilan dan pekerjaan sebagai petani merupakan pekerjaan turun-menurunan. Selain itu, perempuan melakukan pekerjaan sebagai petani sangat berperan dalam menafkahkan dalam rumah tangga. Dimana pekerjaan sebagai petani karet tidak terpenuhi segala kebutuhan hidup.

Penelitian yang dilakukan Eli Nofrianti (2000) tentang Perubahan Rumah Tangga Wanita Perkerja Sektor Industri di PT Rimba Sunkyong Bungus Teluk Bayur (1980-2000) penelitian ini menyimpulkan bahwa secara umum yang menyebabkan perempuan bekerja adalah faktor ekonomi, karena penghasilan dari suami tidak memadai. Penghasilan suami belum mencukupi untuk membiayai kebutuhan seluruh keluarga, baik itu kebutuhan fisik maupun non fisik seperti sandang, pangan dan papan apalagi kebutuhan pendidikan anak. Selain itu, yang menyebabkan perempuan bekerja adalah kesempatan kerja, karena pengusaha lebih cenderung menerima tenaga kerja dari lingkungan sekitar. Sedangkan dari status sosial dapat terlihat dengan terpenuhinya kebutuhan dalam keluarga, untuk memperhatikan standar hidup yang minim. Perempuan tersebut, bekerja

Strategi Bertahan Hidup Perempuan...

dalam memenuhi kebutuhan mereka, baik kebutuhan sekunder maupun kebutuhan primer.

Penelitian lain yang juga mengkaji tentang perempuan adalah Marleni (2007) dengan judul Perempuan Disektor Informal (Perempuan Pembuat Kue Cangkang, Nagari Batu Taba, Kecamatan IV Angkat, Kabupaten Agam) Penelitian ini mengkaji tentang Magninalisasi dan Relasi Gender dalam keluarga perempuan pembuat kue cangkang. Perempuan memiliki kontribusi dalam memenuhi kebutuhan perekonomian keluarga, di tengah ketidakmampuan suami untuk menyediakan nafkah keluarga. Walaupun suami bekerja, akan tetapi penghasilan yang diperoleh suami tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Maka terjadi pergeseran dalam pembagian kerja dalam rumah tangga perempuan pembuat kue cangkang, yang telah merubah peran perempuan dan menggeser status laki-laki. Sehingga, pendapatan istri merupakan penghasilan utama dan penghasilan suami sebagai tambahan. Selain itu, perempuan dominan untuk mengambil keputusan dalam rumah tangga seperti urusan pembelian barang perabot, pendidikan anak dan lain-lain.

Beberapa penelitian di atas membicarakan tentang perempuan yang bekerja pada sektor informal atau melakukan pekerjaan sebagai sektor publik.

Metode Penelitian

Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif, yang berusaha mengungkapkan dan memahami realitas yang ada di lapangan sesuai dengan kondisi real di lapangan. Tipe penelitian ini adalah deskriptif, yang menggambarkan secara mendalam, faktual dan akurat tentang latar pengamatan, tindakan dan pembicaraan.

Jenis data yang digunakan yaitu data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data penelitian ini adalah observasi, wawancara mendalam atau tidak berstruktur dan studi dokumen yang mencari data secara kompleks. Model analisis data penelitian ini adalah analisis interaktif dari Milles dan Heberman.

Hasil dan Pembahasan

1. Faktor Pendorong Perempuan Memilih Menjual Buah-buahan

Menjual buah merupakan salah satu tindakan ekonomi, dilakukan perempuan untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Keterlibatan perempuan bukan saja melibatkan kegiatan

reproduksi, tetapi juga kegiatan produktif untuk menghasilkan pendapatan. Sesuai dengan pendapat Hart (Ihromi, 1995:242) mengemukakan bahwa dalam rumah tangga ekonomi menengah ke bawah, peran perempuan dalam mencari nafkah lebih nyata dibandingkan rumah tangga lapisan menengah ke atas.

Dari hasil penelitian, ditemukan faktor pendorong perempuan memilih menjual buah-buahan, yaitu:

- a) *Faktor Ekonomi*, perempuan memilih menjual buah-buahan karena **a). tidak butuh modal yang besar**. Modal salah satu langkah awal yang diperlukan untuk memulai usaha. Modal secara umum dapat diartikan uang, artinya bahwa kunci untuk memulai usaha adanya sejumlah uang yang kita miliki. Oleh sebab itu, memulai usaha baik berupa usaha pakaian, barang-barang main-mainan dan lain-lain, kita membutuhkan uang untuk modal awal dalam membuka usaha. Sedangkan salah satu faktor yang mendorong perempuan memilih menjual buah-buahan karena tidak butuh modal yang banyak. Akan tetapi, yang menjadi kunci untuk memulai suatu usaha, adakalanya yang menjadi modal disini adalah kepercayaan yang diberikan agen buah kepada penjual. Sehingga modal dalam menjual buah-buahan adalah kepercayaan agen buah terhadap kita. Maka untuk itu, membangun suatu kepercayaan dalam masyarakat sangat penting, supaya tujuan yang akan kita capai akan terwujud. Selain itu, **b). kebutuhan keluarga yang belum terpenuhi**. Manusia memerlukan kebutuhan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Kebutuhan manusia tidak terbatas, dari segi jumlahnya, jenisnya, keinginan untuk berkembang, berubah baik dari segi kualitas maupun kuantitas. Salah satu kebutuhan manusia adalah kebutuhan Fisiologis (*Physiological*) yang berupa kebutuhan biologis, terdiri dari kebutuhan oksigen, makanan, pakaian, air, rumah dan suhu tubuh relatif konstan. Ini merupakan kebutuhan yang penting karena jika seseorang tidak diberi semua kebutuhan, sehingga seseorang akan mencari kebutuhan tersebut untuk mencapai kepuasan. Pernyataan di atas, sesuai dengan teori Maslow tentang 5 kebutuhan manusia yang penting.

Selain itu, kebutuhan yang penting dalam hidup ini adalah kebutuhan pangan seperti makan dan minum. Jika manusia tidak makan dan minum aktivitas mereka akan terganggu, sehingga mereka tidak adanya semangat untuk melakukan aktivitas tersebut. Selain itu, kebutuhan tempat tinggal yang merupakan kebutuhan yang penting untuk berteduh dari panas dan hujan dalam kehidupan ini, salah satunya perempuan penjual buah-buahan. Alasan perempuan terlibat penjualan buah-buahan di Pasar Raya Padang salah satunya, karena kondisi ekonomi yang serba sulit dan serba kekurangan serta belum mencukupi untuk kebutuhan hidup. Ada beberapa kasus, pekerjaan suami tidak menentu dan tidak mencukupi kebutuhan rumah tangga menjadi alasan perempuan memilih menjual buah-buahan.

b) *Faktor Sosial dan Budaya*, keterlibatan mereka untuk: **a) melanjutkan usaha dari orang tua**. Setiap orang berlomba-lomba untuk mencari pekerjaan demi kebutuhan sehari-hari. Seperti menjadi seorang guru, pengusaha, pemerintah dan profesi lainnya. Namun, ditengah kesibukan masyarakat dalam mencari pekerjaan, ada satu pekerjaan yang masih banyak digeluti oleh perempuan, salah satunya menjual buah-buahan. Bukannya mereka tidak mau atau berkeinginan untuk mendapatkan pekerjaan yang lebih baik, namun keterbatasan modal yang membuat menjalani kegiatan ini. Apalagi ini merupakan salah satu pekerjaan yang diketahui mereka dari pengalaman membantu orang tua menjual buah-buahan untuk memenuhi kebutuhan hidup. Keterlibatan mereka untuk menjalani usaha ini disebabkan pengalaman yang sudah didapatkan sejak kecil. Serta ini merupakan satu-satunya jenis pekerjaan yang mereka ketahui. Kondisi ini secara tidak langsung memunculkan *transfer of knowledge* di tengah keluarga mereka yang nantinya mencarikan peranan bagi anak-anak mereka untuk melanjutkan usaha tersebut; dan **b) mereka sudah menekuni sejak kecil serta memiliki pengalaman**. Relasi berarti hubungan, dalam artian bagaimana cara hubungan seseorang dengan orang lain. Hubungan yang baik akan menghasilkan kerjasama yang kuat

dalam menjalankan hidup ini. Banyaknya relasi dengan orang lain dapat mempermudah kerja dan menambahkan rezeki. Sehingga dalam Al-Qur'an *Hablumminanas* sangat penting sekali, berarti hubungan sesama manusia. Manfaat yang didapatkan, dengan terjalinnya kerjasama yang baik, maka penjual buah bisa langsung mengambil buah dan pembayarannya bisa setelah buah terjual. Hal tersebut, sesuai dengan teori yang diungkapkan oleh Suharno, Edi (2003:31), untuk mengatasi tekanan ekonomi, salah satu strategi yang digunakan, adalah jaringan sosial yaitu membuat hubungan dengan orang lain. Misalnya menjalin relasi, baik formal maupun informal dengan lingkungan sosial dan lingkungan kelembagaan. Agar terciptanya kondisi tersebut, harus ada saling percaya (*trust bulding*) diantara mereka. Relasi sosial yang terbentuk ini biasanya didasarkan hubungan emosional yaitu persamaan asal daerah, satu suku. Hal ini memudahkan perempuan penjual buah-buahan untuk mendapatkan langsung buah-buahan tanpa dibayar terlebih dahulu.

c) *Faktor Musim*, Salah satu faktor yang mendorong perempuan memilih menjual buah-buahan karena ada sebagian buah merupakan tanaman musim seperti duku, mangga dan lain-lain, yang banyak dicari masyarakat untuk dikonsumsi oleh keluarga mereka. Hal ini disebabkan sebagai penunjang gizi keluarga dan banyak mengandung vitamin C dan A. Kondisi ini, dimanfaatkan oleh penjual untuk menambahkan pendapatan ekonomi keluarga mereka. Menjual buah pada saat musimnya, merupakan primadona atau andalan bagi perempuan penjual buah-buahan untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Hal ini disebabkan, buah sangat disukai oleh masyarakat karena mengandung gizi yang dibutuhkan anggota keluarga. Selain itu, keuntungan yang didapatkan juga cukup tinggi, akibatnya pendapatan ekonomi perempuan penjual buah-buahan meningkat. Misalnya dalam sehari mereka mendapatkan keuntungan sebesar Rp. 200.000/hari, jika terjual. Akan tetapi, jika tidak musim buah pendapatan perempuan penjual buah-

Strategi Bertahan Hidup Perempuan...

buah-buahan menurun. Keuntungan yang mereka dapatkan dalam penjualan seperti sandal, *pop ice*, membuat kue dan lain-lain hanya berkisar Rp. 50.000/hari sampai Rp. 130.000/hari. Penurunan pendapatan perempuan penjual buah-buahan pada bulan Agustus, September, Oktober dan November. Pada Tabel 3, dapat dilihat buah-buahan musiman berdasarkan bulan.

Tabel 3. Buah Musim Berdasarkan Bulan

No	Jenis Buah	Bulan											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Duku	■	■	■									
2	Rambutan			■	■	■							
3	Mangga				■	■	■	■					
4	Durian						■	■					■

Sumber: Data Primer Tahun 2013

Berdasarkan Tabel 3, terlihat sebanyak empat bulan perempuan penjual buah-buahan tidak menjual buah. Akan tetapi, ada juga diantara mereka menjual buah-buahan, dengan mengganti jenis buah-buahan seperti buah apel, jeruk, salak dan lain-lain. Perempuan penjual buah-buahan pada musim buah seperti Ibu Nijun, Ibu Sinta, Ibu Janimar, Ibu Eli dan Ibu Lilis, mereka tidak menjual buah, karena mereka menjual buah jika sudah musim dan buah sudah banjir. Kalau masih belum banjir harga buah mahal dan konsumen jarang membelinya, kalau tidak terjual menjadi busuk dan mengalami kerugian. Sehingga mereka mengambil alternatif untuk mengganti jenis dagangan.

d) *Faktor Pendidikan*, Pendidikan sangat penting untuk merubah kehidupan seseorang untuk lebih baik dimasa depan. Melalui pendidikan seseorang menjadi terpadang dan terkemuka dalam kehidupan serta dapat mengangkat derajat seseorang. Orang yang berpendidikan mempunyai nilai yang plus dalam hidupnya baik dalam dirinya maupun dalam kehidupan sosial. Hasil penelitian memperlihatkan, bahwa ditinjau dari segi pendidikan perempuan penjual buah-buahan relatif rendah. Tingkat pendidikan perempuan penjual buah dapat dilihat Tabel 4.

Tabel 4. Tingkat Pendidikan Perempuan Penjual Buah-buahan

No	Pendidikan	Jumlah (Orang)
1.	Taman Kanak-kanak	-
2.	Tidak Tamat (SD)	4
3.	Sekolah Dasar (SD)	2
4.	SLTP	-
5.	SLTA	4
Jumlah		10

Sumber: Data Primer Tahun 2013

Berdasarkan Tabel 4, perempuan yang tidak tamat SD sebanyak empat orang, sedangkan yang tamat SD jumlahnya dua orang, lainnya tamat SLTA yang berjumlah empat orang. Lain halnya kasus perempuan penjual buah-buahan, dimana menjual buah-buahan dilatarbelakangi pendidikan yang tidak diselesaikan. Rendahnya tingkat pendidikan perempuan penjual buah-buahan, ini yang membuat para perempuan tidak bisa masuk ke sektor formal. Artinya tingkat pendidikan yang rendah disebabkan kemiskinan yang terjadi dalam rumah tangga mereka. Sehingga mereka memilih menjual buah-buahan di Pasar Raya Padang. Hal tersebut, sesuai dengan teori yang diungkapkan oleh Weber (Damsar, 2011) tentang tindakan dalam aktivitas ekonomi yaitu tindakan rasional menyatakan bahwa tindakan yang dilakukan oleh seseorang bersifat rasional yang bisa masuk akal baik melakukan pekerjaan maupun kegiatan yang lainnya. Pilihan menjual buah oleh perempuan di Pasar Raya Padang bukan disebabkan oleh kemauannya yang tinggi dalam dirinya, melainkan kondisi pendidikan yang rendah serta kebutuhan keluarga yang belum mencukupi dalam kehidupan sehari-hari. Maka pekerjaan menjual buah-buahan dijadikan sebagai pekerjaan utama dalam memenuhi kebutuhan hidup.

2. Strategi Bertahan Hidup Perempuan Penjual Buah-buahan

Pasar Raya Padang merupakan salah satu tempat kegiatan masyarakat Kota Padang dalam melakukan aktivitas ekonomi, dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Salah satu kegiatan yang mereka lakukan adalah menjual berbagai macam barang, untuk memenuhi kebutuhan, baik berupa kebutuhan primer maupun sekunder.

Strategi merupakan bentuk usaha yang dilakukan oleh seseorang dalam menghadapi

masalah-masalah sosial atau pemecahan masalah yang terjadi dalam masyarakat dengan tujuan mendapatkan hasil atau keputusan yang baik. Menurut Susilawati (2003) bahwa strategi merupakan alternatif untuk bertahan hidup dalam mengembangkan perekonomian keluarga.

Ada beberapa strategi yang dilakukan oleh perempuan penjual buah-buahan untuk memastikan kelangsungan nafkah rumah tangga dalam keluarga, yaitu:

a) Pola Nafkah Ganda

Manusia merupakan makhluk ekonomi, karena manusia tidak lepas dengan kebutuhan hidupnya baik berupa kebutuhan primer maupun sekunder. Salah satu yang digunakan manusia untuk tetap bertahan hidup adalah menerapkan pola nafkah ganda. Menurut Susilawati (2003) menyatakan bahwa pola nafkah ganda adalah menambahkan jenis pekerjaan dan merubah pola mata pencaharian. Pola nafkah ganda tersebut, dilakukan oleh seseorang lebih dari satu pekerjaan. Hal tersebut, dengan melakukan usaha lain untuk menambah dan mendukung keberlangsungan rumah tangga. Pola nafkah ganda dilakukan oleh perempuan di Pasar Raya Padang salah satunya menjual kue dan membuat es untuk dijual. Pola nafkah ganda yang dilakukan perempuan penjual buah-buahan bertujuan untuk memenuhi kebutuhan keluarga, disamping suami bekerja tetapi tidak cukup memenuhi kebutuhan, suami tidak bekerja dan tidak ada suami. Akan tetapi, pekerjaan sebagai penjual buah tidak mendapat hasil yang memuaskan bagi kehidupan keluarga, apalagi bagi perempuan yang ditinggalkan suaminya alias janda dan suami tidak bekerja. Sehingga segala kebutuhan ditanggung sendiri mulai kebutuhan pangan, papan, sandang maupun pendidikan anak.

b) Mengurangi Pengeluaran dalam Rumah Tangga

Untuk tetap bertahan hidup, langkah yang dilakukan perempuan penjual buah-buahan adalah mengurangi pengeluaran dalam rumah tangga yaitu **a) pengeluaran kebutuhan makan**, Makan merupakan kebutuhan manusia, yang harus dipenuhi dalam kehidupannya sehari-hari. Kebutuhan makan adalah kebutuhan pokok bagi kehidupan manusia, dengan kebutuhan makan dapat melakukan

aktivitas atau keberlangsungan hidup manusia. Menurut Malinowski (Ihromi, 1990:59-60) menyatakan bahwa fungsi dari unsur budaya berorientasi pada kemampuan untuk memenuhi kebutuhan dasar yaitu kebutuhan sekunder dan primer atau kebutuhan pokok seperti makan, santai, gerak, pertumbuhan, keamanan dan kurang enak badan.

Kebutuhan yang paling utama adalah beras, yang dikonsumsi oleh manusia. Strategi yang dilakukan perempuan penjual buah-buahan untuk meminimalisasi pengeluaran keluarga. Salah satunya dengan membawa bekal dari rumah untuk makan siang, karena jika membeli pengeluaran akan tinggi. **b) kebutuhan perumahan**, Rumah merupakan kebutuhan yang harus dipenuhi oleh seseorang, dengan tujuan tempat berlindung dari panas dan hujan. Rumah ibaratkan surga, hal tersebut diungkapkan oleh Rasul sebagai tauladan kita. Rumah merupakan tempat tinggal oleh seseorang atau keluarga yang ditata dengan seindah dan teratur, sehingga menimbulkan kenyamanan bagi penghuninya. Setiap individu atau kelompok pasti menginginkan rumahnya baik, kuat dan kokoh untuk hidup serta mempunyai fasilitas mewah. Dilihat secara pemakainya, rumah dapat digolongkan atas tiga yaitu rumah tahan angin, tenda segera dapat dilepas dan rumah untuk menetap. Menurut Koentjringrat (2000:351) menyatakan bahwa "secara bentuk sosialnya ada rumah besar di Minang dikenal rumah gadang, rumah kecil, rumah ibadah, rumah perkumpulan umum, rumah pertahanan dan rumah pemujaan". Semua itu merupakan bentuk rumah dalam kehidupan bermasyarakat. Rumah tangga bagi perempuan penjual buah-buahan adalah rumah kecil yang dapat mereka gunakan untuk berteduh dari panas dan hujan. Konsekwensinya mereka tidak terlalu memikirkan fasilitas mewah. Kelebihan uang yang selama ini Ibu dikumpulkan untuk memenuhi kebutuhan hidup, tidak dihabiskan untuk membeli barang yang tidak bermanfaat, mana yang masih layak digunakan itu yang pakai, **c) kebutuhan pendidikan**, pendidikan merupakan salah satu kebutuhan yang harus dipenuhi oleh seorang dalam kehidupan. Pendidikan sangat penting dalam kehidupan manusia, karena pendidikan merupakan langkah awal yang dibutuhkan untuk mencari kehidupan yang lebih baik nantinya.

Menurut L. White (Manan, 1989:17)

Strategi Bertahan Hidup Perempuan...

menyatakan bahwa “pendidikan merupakan suatu alat yang digunakan masyarakat untuk melaksanakan kegiatan demi mencapai suatu tujuan”. Di era globalisasi ini, pendidikan sangat dibutuhkan dalam kehidupan ini, tambah lagi peraturan dari pemerintah yang mewajibkan pendidikan 9 tahun. Begitu juga dengan perempuan penjual buah-buahan, melalui pendidikan anak-anak mereka akan mendapatkan kehidupan yang lebih baik dan layak dibandingkan orang tuanya. Artinya mereka ingin terjadi mobilitas status bagi anak-anak mereka. Akibatnya mereka akan menabung dan mensisip uang dari hasil jualan untuk membiayai pendidikan anak-anak mereka. Salah satunya melalui pemanfaatan pakaian-pakaian yang masih layak dipakai oleh anak-anak mereka ke sekolah, begitu juga sepatu dan tas sekolah. Sehingga uang disimpan lebih banyak digunakan untuk biaya pendidikan. Kisaran uang ditabung untuk biaya pendidikan anak mereka biasanya antara Rp. 25.000/hari - Rp. 43.000/hari. Seperti yang ditemukan pada kasus Ibu Rainanis, terbukti ia bisa menyekolahkan anak-anaknya kejenjang yang lebih tinggi dari orang tuanya, sehingga anak-anak Ibu Rainanis 2 orang masih duduk dibangku kuliah. Pola menabung yang diterapkan informan dapat memenuhi kebutuhan keluarga. Oleh sebab itu, informan sudah mengantisipasi untuk eksestensi (masa depan) anaknya, dan **d) kebutuhan pakaian**, kebutuhan pakaian merupakan salah satu yang sangat penting untuk menutup aurat bagi kehidupan. Pakaian dapat diartikan suatu kebudayaan yang penting bagi setiap manusia pada lapisan suku bangsa. Menurut Kontjraningrat (2002:349) menyatakan bahwa “dilihat dari bahan mentahnya pakaian dapat digolongkan beberapa klas diantaranya pakaian dari bahan tenun, pakaian dari kulit pohon dan ada pula pakaian dari bahan kulit binatang dan lain-lain”. Kebutuhan pakaian sangat menunjang seseorang untuk beraktivitas dalam kehidupan sehari-hari. Kebutuhan pakaian bagi perempuan penjual buah-buahan tidak harus pakaian yang bagus dan mahal cukup pakaian yang dapat menutup aurat bagi mereka. Artinya bagi mereka pakaian penentu segalanya, tapi yang terpenting pakaian tersebut layak dipakai. Selain itu, untuk mengurangi pengeluaran dan mereka tidak menghambur-hamburkan uang untuk membeli pakaian setiap ada momen. Ini terbukti pada hari lebaran mereka jarang

membeli pakaian baru, pakaian yang masih ada dipakai terlebih dahulu.

c) Membangun Kerja Sama dengan Agen dan Petani Buah

Manusia adalah makhluk sosial, yang tidak lepas dengan individu yang lain. Mereka harus melakukan interaksi baik secara individu maupun kelompok, sehingga terbentuk jaringan sosial. Hal tersebut, sesuai dengan teori yang diungkapkan oleh Suharno, Edi (2003:31), untuk mengatasi tekanan ekonomi, salah satu strategi yang digunakan, adalah jaringan sosial yaitu membuat hubungan dengan orang lain. Misalnya menjalin relasi, baik formal maupun informal dengan lingkungan sosial dan lingkungan kelembagaan.

Jaringan sosial mewujudkan atau terdapat suatu hubungan antara individu dengan individu, kelompok dengan kelompok dan individu dengan kelompok. Jaringan sosial bertujuan untuk memudahkan akses penjualan buah dalam pemasaran. Jaringan yang baik berdampak kerja sama yang solid untuk saling membantu antara satu dengan yang lain. Hal tersebut, dilakukan karena ketidakpastian pendapatan dan kesulitan mendapatkan sumber pendapatan tambahan yang lain. Berdasarkan jaringan tersebut, perempuan penjual buah-buahan menjalin hubungan kerja sama dengan agen buah. Kerja sama yang mereka lakukan mempunyai peran yang penting dalam rangka tetap menjalinkan jaringan usahanya. Sehingga, keberlangsungan usahanya tetap berjalan. Dengan demikian, pemenuhan kebutuhan hidup bisa teratasi. Disinilah pentingnya perempuan penjual buah-buahan membuat bekerjasama dengan para petani buah yang berada di luar kota Padang seperti di Solok, Jambi, Riau dan lain-lain.

d) Arisan

Peningkatan ekonomi dalam rumah tangga dan untuk bertahan hidup perempuan penjual buah-buahan memanfaatkan lembaga kesejahteraan seperti mengikuti arisan yang dilakukan dalam jangka waktu 1 bulan sekali, baru perempuan penjual buah-buahan bersamasama membuka udian, dengan tujuan untuk bertahan hidup jika terdesak. Menurut perempuan, arisan salah satu strategi perempuan penjual buah-buahan untuk bertahan hidup, yang dilakukan secara bersama dan tidak memberatkan bagi mereka. Arisan merupakan

salah satu kegiatan non formal yang dibentuk perempuan penjual buah-buahan. Tujuannya diadakan kelompok arisan tersebut adalah untuk menabung secara kolektif dalam memperoleh modal tambahan yang dapat digunakan untuk pengembangan usaha serta kebutuhan keluarga.

Arisan perempuan penjual buah-buahan terdiri 10 orang/kelompok. Mereka hanya menungu bandar untuk setiap hari menagih uang arisan sebesar Rp. 20.000/hari, uang diterima sebanyak Rp. 5.600.000/bulan, sedangkan Rp. 50.000/hari, uang yang diterima sebanyak Rp. 8.400.000/bulan, untuk Rp. 50.000/hari, sebanyak Rp. 14.000.000/bulan. Arisan juga memiliki unsur sebagai ajang silaturahmi diantara mereka. Dimana jika dilakukan undian, maka akan berkumpul dalam satu tempat seperti tempat mereka menjual buah-buahan. Hal tersebut dimanfaatkan untuk pertukaran informasi dan kabar masing-masing penjual. Sehingga dampak kekompakan mereka dalam memenuhi kebutuhan pokok, dengan cara membuat arisan. Hal tersebut bertujuan untuk penambahan kebutuhan pokok dan penambahan modal.

Kegiatan perempuan penjual buah-buahan di atas, sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Mosser (Suharno, Edi, 2003:13), yaitu salah satu pengembangan strategi dalam mempertahankan kelangsungan hidup dengan menggunakan aset modal sosial, yang merupakan pemanfaatan lembaga-lembaga sosial seperti arisan, pemberian kredit dan lain-lain.

e) Melibatkan Anggota Keluarga dalam Memenuhi Ekonomi

Menurut Parsons (Johnson :1981) menyatakan bahwa dalam masyarakat suatu sistem dapat berfungsi dengan baik, jika adanya sifat solidaritas dan kerelaan untuk saling bekerja sama dalam kehidupan sosial. Tujuan solidaritas tersebut untuk membina dan membangun kebersamaan dalam menghadapi masalah-masalah yang berkaitan pemenuhan kebutuhan hidup. Hal tersebut, dilakukan oleh perempuan penjual buah-buahan untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Dimana seluruh anggota keluarga ikut serta membantu dan kerja sama mencari nafkah dalam keluarga. Baik suami maupun anak mereka memberdayakan semua anggota keluarga untuk membantu. Dimana suami perempuan penjual buah-buahan juga berjualan buah di pasar, sedangkan

anaknyanya berjualan es disekolah. Senada dengan yang diungkapkan oleh Mosser (Suharno, Edi, 2003:13), salah satu pengembangan strategi dalam mempertahankan kelangsungan hidup yaitu aset tenaga kerja. Hal tersebut, keikutsertaan atau keterlibatan anak dalam bekerja untuk memenuhi ekonomi rumah tangga. Selain itu, menggambarkan bahwa ada kerja sama dalam keluarga antara orang tua dan anak, dalam rangka memenuhi kebutuhan keluarga. Hal ini, tidak ditemukan pada keluarga industri, yang tidak ada kerja sama antara anak dan orang tua dalam memenuhi ekonomi keluarga. Anak hanya menungu uang dari keluarga dan partisipasi anak terhadap ekonomi keluarga tidak ada.

f) Mengganti Jenis Buah Sesuai dengan Periode Musim Buah-buahan

Mengganti jenis buah sesuai dengan periode musim buah-buahan merupakan salah satu strategi perempuan penjual buah-buahan untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Artinya ketika musim buah duku, rambutan, mangga dan lain-lain, maka perempuan tersebut menjual buah, yang sedang musim. Begitu seterusnya hampir di setiap periode pergantian musim buah mereka lakukan yang sedemikian. Oleh sebab itu, salah satu strategi kerja bagi perempuan penjual buah-buahan dengan cara mengganti jenis buah sesuai dengan situasi musim buah tersebut. Hal ini, disebabkan beberapa jenis buah merupakan tanaman musim seperti mangga, duku dan lain-lain. Hal ini dapat ditemukan bahwa perempuan penjual buah-buahan harus keratif dan antisipatif untuk mempertahankan eksistensi usahanya, dan tujuannya untuk tetap mempertahankan pendapatan dalam memenuhi kebutuhan keluarga mereka.

g) Mengganti Jenis Barang yang dijual

Strategi lain yang dilakukan perempuan penjual buah-buahan untuk memenuhi kebutuhan keluarga dengan mengganti jenis barang yang dijual. Informan memutuskan mengganti jenis buah yang dijual karena ada sebagian buah yang merupakan tanaman musim, artinya jika buah sedang tidak musim, maka strategi yang dilakukan untuk mengatasi krisis dalam memenuhi kebutuhan keluarga, (saat sumber nafkah yang selama ini diusahakan oleh anggota keluarga dinilai tidak bisa lagi memenuhi kebutuhan rumah tangga), maka

Strategi Bertahan Hidup Perempuan...

diganti jenis barang yang dijual sebagai sumber nafkah baru. Hal tersebut, sesuai dengan teori yang diungkapkan oleh Weber (Damsar, 2011), tentang tindakan dalam aktivitas ekonomi yaitu tindakan rasional menyatakan bahwa tindakan yang dilakukan oleh seseorang bersifat rasional yang bisa masuk akal baik melakukan pekerjaan maupun kegiatan yang lainnya. Lebih lanjut peneliti menanyakan kepada salah satu informan, apakah kalau tidak diganti barang jualan Ibu tetap berjualan?. Maka Ibu Lilis menjawab “ya” Ibu tetap menjual. Kasus Ibu Lilis tidak pernah istirahat untuk berjualan, karena ini merupakan mata pencaharian dalam rumah tangga. Menganti jenis barang yang dijual sudah menjadi strategi agar pendapatan harian tetap ada, sehingga bisa belanja kebutuhan pokok. Ibu Lilis, jika tidak musim buah, Ibu menganti barang dagangan seperti membuat kue untuk dijual diwarung. Hal tersebut, dilakukan demi memenuhi kebutuhan keluarga. Keuntungan Ibu Lilis menjual kue satu hari sebesar Rp. 50.000/hari, jika kue tersebut habis dijual. Jika tidak terjual sehingga Ibu Lilis memakanya atau digoreng kembali kuenya, untuk esoknya dijual. Salah satu jenis kue yang dijual Ibu Lilis adalah Bakwan, Lapis, Donat dan lain-lain. Hal tersebut, yang dilakukan Ibu Lilis dalam menganti jenis dagangan jika tidak musim buah.

Simpulan

Faktor yang mendorong perempuan memilih menjual buah-buahan di Pasar Raya Padang adalah 1). Faktor ekonomi, perempuan memilih menjual buah-buahan karena tidak butuh modal yang besar. Selain itu, kebutuhan keluarga yang belum terpenuhi sehingga mendorong perempuan memilih usaha ini. 2). Faktor sosial dan budaya, artinya keterlibatan mereka untuk melanjutkan usaha dari orang tua dan mereka sudah menekuni sejak kecil serta memiliki pengalaman dalam usaha tersebut. 3). Faktor musim, 4). Faktor pendidikan, rata-rata pendidikan mereka cukup rendah. Kondisi ini membatasi mereka untuk terjun di sektor formal. Maka strategi yang digunakan untuk bertahan hidup perempuan penjual buah-buahan yaitu menerapkan pola nafkah ganda, mengurangi pengeluaran dalam rumah tangga, melakukan kerja sama dengan petani buah atau agen buah, arisan, melibatkan anggota keluarga untuk kebutuhan ekonomi, menganti jenis buah sesuai dengan periode musim buah-buahan dan

menganti jenis barang yang dijual.

Daftar Rujukan

- Aria, Nelvita. 2014. *Perempuan Petani Karet di Nagari Banai Kecamatan IX Koto Kabupaten Dhamasraya*. Padang: Skripsi Pendidikan Sosiologi STKIP PGRI Sumbar.
- Afiff, Faisal. 1994. *Psikologi Penjualan*. Bandung: Angkasa.
- Budiman, Arif. 1982. *Pembagian Kerja Secara Seksual: Sebuah Pembahasan Sosiologi Tentang Peran Wanita didalam Masyarakat*. Jakarta: PT. Gramedia.
- Budiman, Arif. 1983. *Sosiologi Keluarga*. Bandung: PT. Akasara.
- Damsar. 2011. *Pengantar Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Fakif, Mansor. 2008. *Analisis Gender dan Transformasi Sosial*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Eli, Nofranti. 2000. *Perubahan Kehidupan Rumah Tangga Wanita Pekerja Sektor Industri di PT. Rimba Sunkyong Bungus Teluk Bayur (1980-2000)*. Padang: **Skripsi** Fakultas Ilmu Sosial UNP.
- Fakif, Mansor. 2008. *Analisis Gender dan Transformasi Sosial*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Ihromi. 1995. *Kajian Wanita Dalam Pembangunan*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Johnson, Doyle Paul. 1981. *Teori Sosiologi Klasik dan Moderen (Di Indonesia Oleh: Robert. M.Z. Lawang. Jilid 2)*. Jakarta: PT. Gramedia.
- Kania, Ikeu. “Upaya Peningkatan Pendapatan Keluarga Melalui Pelaksanaan peran Gender dalam Industri Kecil Rumah Tangga Kabupaten Garut”. *Jurnal Ilmiah Gender*, ([Http://www.wri.or.id](http://www.wri.or.id)). Diakses 1 Juli 2012.
- Koentjraningrat. 2000. *Pengantar Ilmu Antropologi*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Manan, Imran. 1989. *Dasar-Dasar Sosial Budaya Indonesia Pendidikan*. Jakarta: DEPDIBUD.
- Marleni. 2007. “Perempuan di Sektor Informal (Perempuan Pembuatan Kue di Cangkiang, Nagari Batu Taba Kecamatan IV Angkat, Agam)”. Skripsi

- Jurusan Sejarah Padang: FIS-UNP.
- Mitcell. 2000. *Pengelolaan Sumber Daya dan Lingkungan*. Yogyakarta: UGM.
- Resmi Setia. 2005. *Gali Tutup Lubang Itu Biasa: Strategi Buruh Menanggulangi Persoalan dari Waktu ke Waktu*. Bandung: Yayasan Akatiga.
- Ritzer, George. 2002. *Sosiologi Ilmu Pengetahuan Berpradigma Ganda*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sadeli dan Ukas Maman . 2000. *Pengantar Bisnis Ilmu Menjual*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Susilawati, Nora. 2003. *Sosiologi Pedesaan, Bahan Ajar*. Padang. UNP.
- Suharno, Edi. 2003. *Coping Strategies dan Keperfungsian Sosial. Artikel. Aloysiur Gunata Brata*. Internet. Pikiranrakyat.com.
- Yulianti, Yayuk dan Mangku Poernamo. 2003. *Sosiologi Pedesaan*. Yogyakarta: Lappera Pustaka Utama.