MARJINALISASI & EKSPLOITASI PEREMPUAN USAHA MIKRO DI PERDESAAN JAWA

RATIH DEWAYANTI
ERNA ERMAWATI CHOTIM

Kata Pengantar:
Titik Hartini
Sekretaris Nasional ASPPUK

RARIA



AKATIGA

ASPPUK

Akibat proses pembangunan yang tidak tepat, perempuan perdesaan terpaksa memasuki peluang-peluang kerja yang tersisa, seperti usaha mikro perdesaan. Kesulitan usaha bertambah akibat hubungan-hubungan sosial ekonomi yang eksploitatif di dalam struktur hulu-hilir. Belum lagi urusan domestik yang merupakan beban perempuan. ASPPUK yang bergerak pada penguatan perempuan pengusaha mikro berupaya untuk mengatasi masalah-masalah tersebut. Hanya saja, keberhasilan masih sulit dicapai karena kuatnya struktur sosial, ekonomi, dan politik yang melingkupi persoalan perempuan.

AKATIGA

AKATIGA-Pusat Analisis Sosial adalah lembaga penelitian nirlaba yang melakukan berbagai kegiatan penelitian, pelatihan, penerbitan, pengembangan jaringan kerjasama yang saling menguntungkan, dan advokasi kebijakan.

Empat topik yang menjadi fokus kajian AKATIGA. Pertama, perburuhan dan hubungan kerja/industrial dengan isu kebijakan pengupahan, pengorganisasian buruh, dan pola-pola sengketa perburuhan. Kedua, masalah dinamika usaha kecil dalam konteks pengembangan ekonomi rakyat dengan fokus kepada persoalan struktural yang menghambat kemampuan mereka untuk mengakumulasi modal. Ketiga, masalah ketimpangan distribusi sumber daya utama rakyat yang difokuskan kepada isu struktur relasi agraria. Keempat, isu governance yang bertujuan untuk memberikan pandangan kritis terhadap berbagai inisiatif dikalangan 'civil society' maupun pemerintah. Keempat topik kajian tersebut dilakukan dalam upaya membuka peluang kelompok miskin untuk membangkitkan kemandirian dan partisipasi dalam proses pembangunan.

Asosiasi Pendamping Perempuan Usaha Kecil (ASPPUK) merupakan organisasi jaringan, yang beranggotakan 54 Ornop dan 22 partisipan di 22 provinsi, yang memiliki visi membangun gerakan masyarakat sipil melalui penguatan PUK-mikro.

Kelahiran ASPPUK bermula dari kepedulian sejumlah Ornop terhadap peminggiran peran perempuan di bidang ekonomi. Padahal, 46,23% perempuan merupakan pelaku ekonomi. Un itu, ASPPUK memiliki visi berupa terwujudnya PUK-mikro yang kuat dan mandiri dal masyarakat sipil yang demokratis, sejahtera, egaliter, setara, dan berkeadilan gender.
Kegiatan pokok ASPPUK meliputi (1) memfasilitasi dan menguatkan anggota asosiasi, pemberdayaan PUK-mikro, (3) advokasi dan networking, (4) publikasi, dan (5) pengembang kapasitas lembaga.

PUSTA

ISBN : 979-8589-39-4

MARJINALISASI DAN EKSPLOITASI PEREMPUAN USAHA MIKRO DI PERDESAAN JAWA

Ratih Dewayanti
Erna Ermawati Chotim

Kata Pengantar
Titik Hartini

AKATIGA
Pusat Analisis Sosial
Jl. Cilamaya No. 7 Bandung 40115
Tel 022 4235526 / Faks 022 4260875
(terhitung September 2004 pindah ke
Jl. Tubagus Ismail II/2 Bandung,
tel. 022-2502302)
E-mail: akatiga@indosat.net.id
Http://www.akatiga.or.id

ASOSIASI PENDAMPING PEREMPUAN USAHA KECIL
Kav. PTB DKI
Jl. Pondok Kelapa Barat Blok A4 No. 1
Pondok Kelapa, Jakarta Timur 13450
Tel / Faks. 021-8640442
E-mail: asppuk@indo.net.id
http://www.asppuk.or.id

MARJINALISASI DAN EKSPLOITASI PEREMPUAN USAHA MIKRO DI PERDESAAN JAWA

Penulis	:	Ratih Dewayanti Erna Ermawati Chotim
Kata Pengantar	:	Titik Hartini
Penyunting Bahasa	:	Sonya Sondakh
Penerjemah	:	Noviatri Anggraini
Tata letak dan Desain Sampul	:	Esther Irina Beatrix Siregar

Katalog Dalam Terbitan (KDT)
Ratih Dewayanti, Erna Ermawati Chotim
Marjinalisasi dan Eksploitasi Perempuan Usaha Mikro di Perdesaan Jawa / Ratih Dewayanti, Erna Ermawati Chotim.-
Kata Pengantar: Titik Hartini. –Bandung
Yayasan AKATIGA, 2004
xxxviii, 162 hlm.; 210 x 182 mm

Bibliografi
ISBN : 979-8589-39-4

1. Usaha mikro 2. Ekonomi Perdesaan 3. Perempuan

I. Judul

Diterbitkan pertama kali oleh Yayasan AKATIGA
Bandung, Mei 2004

© Hak cipta dilindungi undang-undang

UCAPAN TERIMA KASIH

Dengan mengucap syukur kepada Tuhan, setelah melalui proses yang panjang pada akhirnya kami dapat menerbitkan buku ini yang memuat hasil penelitian AKATIGA dan ASPPUK di Klaten dan Banyumas. Penelitian ini berupaya untuk mengupas masalah-masalah struktural yang melingkupi perempuan perdesaan yang menjadi basis ASPPUK. Proses penelitian dan penulisan buku ini tentunya tidak terlepas dari dukungan banyak pihak kepada siapa penulis ingin mengucapkan terima kasih atas beragam kontribusi yang diberikan.

Kepada teman-teman dari Sekretariat Nasional ASPPUK. Titik Hartini yang selama dua tahun ini selalu bersama kami sepanjang proses penelitian untuk menyumbangkan dan melengkapi analisis persoalan perempuan. Semoga proses kerjasama ini memberikan banyak masukan bagi beliau dalam meneruskan perjuangannya bagi kaum perempuan usaha mikro. Untuk M. Firdaus (Idos) yang telah menjadi kawan seperjuangan di lapangan dan memperkenalkan berbagai konsep mengenai perempuan yang menjadi pegangan ASPPUK. Selain itu, Titik Hartini dan M. Firdaus juga telah melengkapi bagian-bagian analisis mengenai perempuan yang masih kurang tajam dituliskan oleh kedua penulis.

Kepada teman-teman di PERSEPSI (Klaten) dan LPPSLH (Banyumas), kami mengucapkan banyak terima kasih atas segala kontribusi yang diberikan. Tidak hanya sebagai rekan kerja, tetapi juga sebagai sahabat. Kepada teman-teman Persepsi (Klaten), Yuni Pristiwati, Retno Kustati, Hastin, Galuh Ajeng, Mulyani, Rini, Harjanti, Yanti, Yayuk, Wiwit, Trisna, Supriyani, Aminem dan teman-teman lain di

Truntum Alas dan Koperasi Wanita Setara, serta kader lokal lainnya yang tidak dapat disebut namanya satu per satu. Terima kasih telah menerima kami tidak hanya untuk melakukan penelitian, tetapi juga membuka pintu rumahnya untuk kami tumpangi selama proses ini. Begitu pula kepada teman-teman LPPSLH (Purwokerto), Arief Wahidin, Amang, Rossy, Tuti, Alam, Endah, dan teman-teman lainnya. Ibu Siti Sundawisah sekeluarga, Bapak Yanto sekeluarga, serta teman-teman Jappukmas lainnya yang telah menerima kami dengan tangan dan hati terbuka.

Kepada Yanti Muchtar (Kapal Perempuan) dan Eva Kusuma Sundari yang pada saat buku ini dituliskan menjadi *Program Officer* untuk *Women's Political Participation Program* di The Asia Foundation, kami sangat menghargai dan berterima masih atas kesediaan waktu dan tenaga yang telah dicurahkan sebagai pembaca kritis buku ini. Dari kedua pembaca ini, kami mendapatkan banyak masukan kritis mengenai analisis gender yang masih menjadi kelemahan kami.

Kepada teman-teman di AKATIGA, terutama di divisi usaha kecil AKATIGA yang telah membantu keseluruhan proses penelitian: Nurul Widyaningrum, Dwi, Elok Ponco Mulyoutami, dan Retno Susilowati. Khususnya kepada Isono Sadoko selaku *supervisor* yang telah memberikan ide-ide tajam untuk membangun analisis dan meluangkan waktunya untuk ikut bersama-sama ke lapangan. Haswinar Arifin selaku Direktur Eksekutif AKATIGA dan Indrasari Tjandraningsih selaku Direktur Program Penelitian Akatiga atas masukan kritis dan dorongan untuk menyelesaikan buku ini.

PENGANTAR

Perempuan:
Diantara Usaha dan Jeratan Tradisi

".....sampai sekarang saya masih berdagang warungan. Sedang suami saya pekerja musiman di pabrik Gondang. Di sela-sela kesibukan kerjanya di sawah, ia tidak pernah mau menjaga warung, jika saya pergi seperti ketika harus rewang ke tetangga. Sehingga warung saya harus ditutup. Kata suami saya, ia tidak tahu harga barang-barang, apalagi disuruh melayani pembeli es. Katanya malu.... Menurut saya ia kuno. Waktu saya ingin potong rambut agar lebih pendek, suami saya malah menanggapi dengan nada yang tidak enak didengar, 'Potong pendek seperti istri pegawai saja....," begitu ungkap ibu Rukmini, pedagang warungan di Gantiwarno, Klaten. (Winarni dkk:2000)

".....suami saya suka cemburuan. Kejadiannya, berawal dari ada dua laki-laki iseng potong rambut ke salonku. Memang sih, sebelumnya suami saya sudah mendengar dari tetangga kalau dua orang laki-laki tersebut suka iseng kepada saya. Akhirnya, suami saya mengeluarkan ancaman terhadap saya, kalau ketahuan main iseng dengan laki-laki lain. Sejak itu, saya tidak mau melayani laki-laki yang ke salon saya, kalau bukan teman suami..." begitu ungkap ibu Ratih, Kwaren, Klaten. (Winarni dkk:2000)

Begitulah ungkapan hati ibu-ibu yang disampaikan kepada seorang pendamping lapangan dari Persepsi (Perhimpunan untuk Studi dan Pengembangan Ekonomi dan Sosial), dalam kumpulan "keluh kesah" perempuan usaha mikro, yang termuat pada buku, *"Perempuan Pedesaan, Pemiskinan & Agenda Pembebasan"* (Winarni dkk, 2000). Menyimak dua uangkapan ibu-ibu di atas, terasa bahwa peran perempuan baik sebagai pencari nafkah—bila nafkah dari suami tidak mencukupi—maupun sebagai pengusaha, harus berhadapan dengan banyak kendala. Bahkan kendala tersebut datang dari yang bersifat hitung-hitungan ekonomi sampai yang bersifat *psikologis*. Sehingga terkadang, perempuan usaha mikro, harus berhadapan dengan banyak persoalan yang harus diselesaikan dalam satu waktu sekaligus. Selain ia harus menyelesaikan persoalan keluarga, yaitu kekerasan dari suami, baik yang bersifat fisik maupun non-fisik misalnya, ia juga harus memutar otak bagaimana usahanya bisa meraup keuntungan, demi menghidupi keluarga dan anaknya.

Yang menyedihkan lagi, bila hal itu dihubungkan dengan kondisi ekonomi Indonesia setelah krisis. Data BPS (Badan Pusat Statistik) sebelum krisis, menggambarkan bahwa jumlah perempuan yang bekerja setiap hari kian meningkat. Dalam data BPS 1997 mengatakan bahwa penduduk perempuan yang bekerja di desa, yang termasuk dalam pekerjaan "utama" sebanyak 63,54%, dibanding laki-laki yang bekerja di ranah tersebut. Pekerjaan "utama" yang dimaksud di sini adalah aktifitas yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan utama rumah tangganya. Artinya, jenis pekerjaan tersebut menjadi satu-satunya atau penghasil paling besar untuk kelangsungan kehidupan keluarga. Namun begitu, jenis pekerjaan "utama" yang dilakukan perempuan tersebut sebagian besar masih dalam pekerjaan "sektor informal" yaitu 54,82% (BPS: 1997), dan dalam skala yang mikro (dibawah kecil). Yang dimaksud sektor

informal adalah pekerjaan yang dilakukan oleh pekerja keluarga tanpa upah dan usaha sendiri (BPS:1997).

Gambaran akan problematika perempuan di sektor usaha mikro semakin rumit, bila persoalan tersebut dibarengi dengan kuatnya pengaruh sistem *"patron klien"* seperti yang terjadi pada masyarakat perdesaan Jawa khususnya dan masyarakat Indonesia umumnya. Apalagi hal tersebut ditambah dengan persoalan *"monopoli"* dan *"monopsoni"* oleh raja-raja kecil dalam kehidupan pedesaan. Sehingga terkadang, hubungan yang terjadi di pedesaan adalah bagaimana sekelompok kecil orang yang mempunyai "power" menggunakan konsep patron klien, dan hukum-hukum ekonomi sesuai dengan kepentingan jangka pendeknya. Sementara masyarakat luas, dan yang menyedihkan kaum perempuan, menjadi korban atas kondisi seperti itu. Dalam konteks ini, studi terhadap perempuan usaha kecil-mikro atau perempuan yang berkecimpung di dalam usaha mikro, sebagai sarana *"subsisten"* dalam kemiskinannya, menyimpan "selubung" misteri yang rumit untuk digali. Sekali lagi, *area* studi terhadap perempuan di usaha mikro tidak hanya didekati dengan rumus-rumus ilmu ekonomi klasik, namun juga disiplin lain seperti ilmu-ilmu sosial-kemanusiaan, dan studi perempuan yang mendalam.

Studi yang dilakukan oleh Akatiga dan Sekretariat Nasional ASPPUK menunjukkan bagaimana kerumitan itu terjadi. Walaupun tidak banyak hal baru yang diungkap dari temuan-temuan di lapangan, dan sudah banyak diketahui oleh para peneliti yang sering melihat perempuan di sektor ekonomi rakyat, namun pendokumentasian akan hal tersebut kelihatan masih langka. Apalagi bila studinya dihubungkan dengan penelusuran terhadap struktur "hulu" dan "hilir" dari usaha-usaha mikro yang dilakukan oleh perempuan di

pedesaan. Dan sesuatu yang baru dalam studi ini adalah penglihatan Tim Peneliti kepada perempuan di sektor usaha pedesaan, yaitu gula kelapa di Purwokerto dan genteng di Klaten. Paling tidak, temuan-temuan awal terhadap perempuan di dua sektor tersebut membuka jalan bagi yang akan melakukan studi lebih lanjut dengan pendekatan "perspektif feminis" yang lebih *komprehensif*. Hal itu diakui sendiri oleh peneliti yang mengungkap – dalam bab V tentang Kesimpulan dan Rekomendasi – bahwa banyak hal yang belum tergali dan menyimpan tantangan tersendiri, karena penelitian ini pada awalnya dirancang hanya untuk memetakan persoalan-persoalan struktural yang berhubungan dengan usaha mikro yang dihadapi oleh perempuan yang menjadi basis ASPPUK.

Mengingat begitu banyaknya persoalan perempuan -- dan ini dialami juga oleh perempuan usaha mikro -- di level pedesaan, bahkan juga di perkotaan, dari *marjinalisasi*, *eksploitasi*, *subordinasi*, *beban ganda*, hingga *kekerasan* -- meminjam 5 (lima) ketidakadilan perempuan dari Mansour Fakih -- yang berujung pada ketidakadilan relasi antara perempuan dan laki-laki. Kaum feminis yang banyak melihat persoalan perempuan di ekonomi, khususnya perempuan di level basis, berpendapat bahwa untuk memecahkan problem PUK-mikro, maka yang harus diselesaikan dahulu adalah kendala relasi yang tidak seimbang antara laki-laki dan perempuan. Namun persoalannya, bila ketidakadilan relasi yang sudah terbangun pada diri perempuan sudah berpuluh-puluh tahun, sementara persoalan perempuan dari sisi usaha sudah menunggu di depan mata untuk diselesaikan? Masihkah akan diselesaikan secara simultan? Jawaban atas pertanyaan ini tidak bisa hitam putih, namun harus dikompromi dengan situasi dan kondisi perempuan, serta kemampuan kapasitas yang dipunya perempuan untuk menyelesaikannya.

Terakhir, Sekretariat Nasional ASPPUK mengucapkan ribuan terima kasih kepada pihak-pihak yang membantu atas terselenggarakannya kegiatan, dan selesainya penulisan hasil penelitian ini. Kepada teman-teman Persepsi (Klaten), yaitu Yuni Pristiwati, Retno Kustati, Hastin, Galuh Ajeng, Mulyani, Rini, Harjanti, Yanti, Supriyani, Aminem dan teman-teman lain di Persepsi dan Koperasi Wanita Setara, serta kader lokal lainnya yang tidak dapat disebut namanya satu per satu, penulis haturkan terima kasih. Begitu pula kepada teman-teman LPPSLH (Purwokerto) yaitu Arief Wahidin, Amang, Roos Afrida, Tuti, Alam, Endah, dan teman-teman LPPSLH serta Japukmas lain yang tidak sempat disebut namanya satu persatu. Semoga kehangatan mereka saat penggalian data, dan masukan yang tajam menjadi kenangan yang tak terlupa.

Kalimalang (Jakarta), April 2004
Titik Hartini—Sekretaris Eksekutif Nasional ASPPUK

RINGKASAN

Fenomena perempuan bekerja dan berusaha bukanlah hal baru dalam kehidupan kelompok-kelompok marjinal dan miskin. Usaha-usaha mikro seperti perdagangan, pengolahan makanan, industri berteknologi rendah, konveksi, dan jasa adalah jenis-jenis usaha yang banyak dijalankan perempuan baik secara mandiri maupun sebagai bagian dari sistem produksi keluarga. Berkembangnya usaha mikro sebetulnya sudah lama terjadi, tetapi paskakrisis ekonomi terjadi lonjakan jumlah dan variasi jenis usaha serta serapan tenaga kerja pada sektor tersebut. Krisis memperlihatkan kemampuan sektor-sektor ini untuk bertahan ditengah tekanan kondisi ekonomi dan politik. Di tengah krisis berkepanjangan ini, usaha mikro memberikan harapan bagi kelompok miskin untuk dapat mempertahankan kelangsungan kehidupannya. Namun demikian, bersama harapan itu masih banyak masalah yang menghambat kelangsungan usaha. Khusus bagi perempuan, hambatan ini tidak saja dari sisi usaha tetapi juga dari relasi gender yang sudah mentradisi.

Usaha mikro sangat dekat dengan perempuan. Di satu sisi hal ini memberikan peluang bagi perempuan untuk menjalankan kegiatan-kegiatan produktif, tetapi di sisi lain kondisi usaha mikro itu sendiri senantiasa berada dalam keadaan buruk dan hampir tidak mengalami perubahan dari waktu ke waktu. Penelitian ini tidak menafikan adanya cerita-cerita sukses perempuan yang memulai usahanya dari skala mikro dan akhirnya dapat berkembang. Tetapi, kebanyakan usaha mikro yang melibatkan perempuan di dalamnya kebanyakan bersifa subsisten. Penghasilan yang diperoleh dari usaha seperti ini

sebagian besar habis untuk konsumsi keluarga sehari-hari. Dalam kasus ini, usaha mikro tidak dapat dipandang sebagai bagian dari capaian pembangunan, tetapi sebagai alat potensial untuk menghasilkan pendapatan dan kesejahteraan (White, 1991: 20).

Marjinalisasi dan eksploitasi adalah dua konsep yang digunakan dalam penelitian ini sebagai faktor-faktor penyebab ketidakberkembangan usaha mikro yang berimplikasi pada bertambah beratnya beban perempuan. Berbagai studi memperlihatkan bahwa pengintegrasian negara-negara sedang berkembang ke dalam perekonomian dunia kapitalis secara keseluruhan telah mengakibatkan kemunduran dalam penciptaan peluang-peluang dan cara-cara perempuan mempertahankan hidupnya melalui jenis-jenis produksi subsisten. Model pembangunan demikian telah mengubah pola hidup masyarakat dan menimbulkan pergeseran struktur ekonomi dan sosial. Sayangnya, proses ini tidak terjadi secara harmonis, tetapi justru menciptakan ketidakseimbangan yang berakhir pada peminggiran (marjinalisasi) kelompok-kelompok miskin pada sektor-sektor yang tidak menguntungkan, seperti usaha-usaha mikro perdesaan. Hal ini juga telah menimbulkan meluasnya feminisasi kemiskinan karena sebagian besar perempuan berada di dalamnya.

Penelitian AKATIGA-ASPPUK yang diuraikan dalam buku ini mengambil dua kasus usaha mikro perdesaan, yaitu pengolahan gula kelapa di Banyumas dan genteng di Klaten. Kedua usaha tersebut merupakan jenis usaha yang banyak dijalankan perempuan tidak secara mandiri, tetapi sebagai bagian dari sistem produksi keluarga. Dalam jenis-jenis usaha dengan sistem produksi keluarga, perempuan memiliki peran besar tetapi seringkali diabaikan dan tidak dianggap sebagai bentuk kerja produktif yang menghasilkan pendapatan (*cash income*).

Dalam konteks inilah, AKATIGA dan ASPPUK mencoba menyoroti masalah-masalah struktural yang menyebabkan terpinggirkannya usaha mikro dan perempuan dalam kaitan dengan relasi usaha dan relasi gender. Eksploitasi adalah konsep yang digunakan untuk memetakan faktor-faktor penghambat usaha yang datang dari pelaku-pelaku usaha lain yang memiliki posisi lebih kuat. Pelaku-pelaku usaha tersebut menempati posisi dalam rantai produksi dan perdagangan yang diistilahkan dengan struktur hulu-hilir, yaitu rantai penyediaan input bahan baku, rantai pemasaran, rantai permodalan, dan tenaga kerja. Disamping itu, penelitian ini juga mencoba menyoroti apakah upaya-upaya penguatan yang dilakukan oleh berbagai Organisasi Non-pemerintah (Ornop), khususnya ASPPUK, telah mampu mengatasi persoalan marjinalisasi dan eksploitasi yang dihadapi oleh perempuan pengusaha mikro.

Dalam melakukan penelitian, analisis usaha yang bernuansa ekonomi, yaitu mengenai eksploitasi melalui rantai hulu hilir, cukup dominan terlihat dibandingkan analisis gender. Di satu sisi hal ini merupakan kelemahan peneliti dalam memilih konsep dan instrumen penelitian yang digunakan ketika melakukan penelitian lapangan yang menggunakan metode kualitatif. Tetapi di sisi lain, temuan lapangan memperlihatkan bahwa bagi perempuan pengusaha mikro, persoalan ekonomi rumah tangga dan usaha merupakan persoalan utama yang paling berat dirasakan. Konsep yang digunakan untuk menganalisis persoalan spesifik perempuan adalah marjinalisasi dan beban ganda.

Potret Ekonomi Perdesaan yang Terpinggirkan

Masuknya perempuan pada usaha genteng dan gula kelapa yang bersifat subsisten mencerminkan suatu potret ekonomi perdesaan

yang terpinggirkan. Kedua jenis usaha tersebut sudah digeluti selama 2-3 generasi tanpa ada perubahan yang berarti berupa peningkatan kesejahteraan bagi masyarakat yang terpaksa masuk di dalamnya. Keterpaksaan ini erat kaitannya dengan terbatasnya pilihan yang tersisa bagi kelompok marjinal perdesaan dan lebih terbatas lagi bagi perempuan. Ditengah terbatasnya pilihan, usaha-usaha semacam gula kelapa dan genteng memberikan pilihan kegiatan ekonomi bagi orang-orang yang tidak mendapatkan manfaat dari kehadiran industri-industri besar. Dalam hal ini, berkembangnya usaha-usaha mikro non-pertanian di perdesaan terkait erat dengan kegagalan pembangunan yang lebih banyak bertumpu pada sektor industri berskala besar di perkotaan.

Karakteristik usaha gula kelapa dan genteng sangat lekat dengan ciri-ciri ekonomi perdesaan dimana relasi sosial semacam patron-klien masih sangat mempengaruhi dan menyertai hampir semua bentuk-bentuk relasi ekonomi diantara para pelaku usaha. Dalam hal ini, relasi ekonomi berubah menjadi bentuk hubungan pribadi yang kompleks dan berkelanjutan sehingga sulit untuk dipisahkan atau diputuskan untuk waktu yang panjang sekalipun.

Karakteristik usaha gula kelapa dan genteng berikut ini memperlihatkan bagaimana usaha-usaha ini berada pada periferi ekonomi yang terpaksa dimasuki walaupun tidak menguntungkan, karena tidak ada pilihan lain yang lebih baik. Karakteristik tersebut adalah:

1. Ketergantungan yang tinggi pada sumber daya alam sebagai bahan baku utama yaitu lempung untuk genteng dan nira (pohon kelapa) untuk gula kelapa;
2. Pola penghasilan ganda yang mengkombinasikan dua atau lebih usaha dan pekerjaan dalam satu rumah tangga untuk menutupi kekurangan kebutuhan ekonomi keluarga;

3. Sistem produksi keluarga yang melibatkan anggota keluarga inti dan keluarga besar sebagai pekerja tanpa upah dan pekerja upahan;
4. Penggunaan teknologi tradisional yang masih sederhana sehingga sulit untuk bersaing dari sisi biaya produksi dan skala ekonomis;
5. Terjadinya pengikisan modal usaha akibat jeratan sistem utang-piutang dengan para pelaku usaha lain. Pengikisan modal juga diakibatkan karena tidak tercukupinya kebutuhan rumah tangga sehingga terpaksa mengambil modal yang seharusnya diputar kembali.
6. Jangkauan pasar yang terbatas dan ketergantungan tinggi pada pedagang-pedagang lokal, seperti bandar/pengepul dan perantara. Dalam sistem ekonomi perdesaan, pelaku-pelaku tersebut memegang peran penting sebagai pembuka akses ekonomi antara desa-kota. Pentingnya peran ini menempatkan mereka sebagai patron bagi pengusaha-pengusaha mikro dan masyarakat lain yang aksesnya pada sumber daya ekonomi tergantung pada mereka.

Peluang yang Tersisa bagi Perempuan dalam Ekonomi

Secara konseptual ada beberapa macam pengelompokan kerja perempuan, seperti sistem produksi subsisten, pekerjaan tanpa upah dalam sistem produksi keluarga, sistem *putting-out*, pekerja rumahan (*home worker*), pekerja dalam usaha rumahan (*home-based worker*), pembantu rumah tangga, buruh upahan, dan usaha mandiri (*self-employed*). Kesemua jenis tersebut menunjukkan bahwa hanya itulah ruang yang tersisa bagi perempuan. Pilihan yang ada sangat terbatas dan tidak menguntungkan. Hal ini merupakan salah satu ciri peminggiran atau marjinalisasi akibat proses industrialisasi dan

kapitalisasi yang gagal menciptakan keseimbangan pembangunan. Dalam hal ini, marjinalisasi lebih mendesak perempuan dibandingkan laki-laki karena pola pembagian kerja dalam rumah tangga menempatkan perempuan untuk menanggung beban lebih besar untuk tugas-tugas domestik (disebut beban ganda). Ruang gerak perempuan menjadi lebih terbatas sehingga akses pada peluang yang tersisa pun makin terbatas.

Pilihan-pilihan kerja dan usaha yang diambil perempuan tidak terlepas dari pola-pola pemenuhan kebutuhan keluarga yang tidak saja muncul akibat konstruksi budaya dalam sistem masyarakat tertentu tetapi juga akibat penetrasi sistem kapitalis ke dalam ekonomi perdesaan yang menempatkan desa sebagai wilayah periferi ekonomi yang miskin. Secara ekonomi, pembagian kerja dapat dijelaskan melalui fenomena kemiskinan yaitu keluarga-keluarga miskin sedapat mungkin mengerahkan sumber daya yang dimilikinya atau dapat diaksesnya untuk menjaga kelangsungan hidupnya. Dalam hal ini, keluarga-keluarga miskin di perdesaan seperti dicontohkan oleh kasus gula kelapa dan genteng, menjalankan lebih dari satu macam kerja dan usaha demi pemenuhan kebutuhan keluarga. Demi efisiensi, kerja-kerja produktif perempuan dalam usaha memang lebih banyak diposisikan di ranah domestik agar dapat sekaligus menyelesaikan tugas domestik.

Eksploitasi dari Struktur Hulu Hilir: *Wujud dan Sumber*

Posisi usaha mikro (sebagai produsen) dan perempuan didalamnya sudah lemah akibat proses marjinalisasi. Kelemahan ini diperkuat lagi dengan eksploitasi yang terwujud dalam bentuk-bentuk relasi usaha antara pengusaha mikro dengan pelaku-pelaku di jalur penyediaan *input* bahan baku, pemasaran, dan permodalan. Dalam rantai usaha

gula kelapa dan genteng, produsen dan buruh merupakan kelompok yang paling kecil mendapatkan keuntungan dan paling rentan dibanding pelaku lainnya. Hal ini terjadi akibat ketergantungan yang tinggi pada pelaku lainnya. Dalam keadaan tergantung dan terikat yang ditentukan sepihak, produsen terpaksa hanya dapat membeli bahan baku dan menjual produk hanya pada pelaku tertentu saja. Keadaan ini dapat dianggap sebagai eksploitasi dalam konteks adanya penutupan akses yang secara sengaja dilakukan agar kelompok lain tidak mendapatkan keuntungan dari sumber daya yang ada. Dalam hal ini, keuntungan usaha diperoleh paling banyak oleh para pedagang di jalur *input* bahan baku dan pemasaran (dan keduanya sekaligus menjadi sumber permodalan bagi produsen) dibandingkan produsen yang menanggung risiko produksi.

Di dalam ekonomi perdesaan dimana relasi sosial menyertai hampir seluruh relasi ekonomi (usaha), perlakuan-perlakuan yang menekan dan tidak adil seringkali sulit untuk diterima sebagai eksploitasi. Padahal, utang budi yang diberikan oleh patron seringkali tidak murni didasarkan atas keinginan untuk menolong, tetapi sudah dengan perhitungan ekonomi yang mengikat dalam jangka panjang. Wujud eksploitasi tersebut antara lain:

1. Kredit bahan baku yang mengikat sehingga produsen tidak dapat membeli bahan baku pada penyedia lain yang menawarkan harga dan kualitas lebih baik. Kemudahan yang pernah diberikan pada produsen oleh pedagang bahan baku di kala produsen mengalami kesulitan keuangan seringkali menempatkan produsen untuk merasa berutang budi atau segan sehingga di lain waktu akan terus membeli bahan baku pada orang yang pernah menolongnya tersebut. Apalagi, pembelian boleh dilakukan dengan cara kredit sehingga produsen tidak perlu menyediakan modal pembelian yang memang tidak dimilikinya.

2. Kecilnya tingkat kepemilikan kolateral menyebabkan produsen tergantung pada penyedia bahan baku dan pedagang di jalur pemasaran produk untuk membantu menyediakan modal usaha yang dibutuhkan. Produsen tidak mungkin meminjam dari sumber modal formal karena tidak adanya kolateral yang mencukupi. Di samping itu, penyedia bahan baku dan pedagang di jalur pemasaran produk juga memberikan fleksibilitas jumlah pinjaman, jangka waktu pengembalian, dan pemanfaatkan pinjaman untuk keperluan-keperluan konsumtif tanpa adanya penilaian kelayakan kredit seperti yang disyaratkan oleh lembaga formal. Bahkan, pengepul dan bandar memberikan pinjaman dalam bentuk barang kebutuhan sehari-hari dan kredit barang-barang "mewah" yang tidak mungkin dibeli produsen secara tunai. Hanya saja, di balik kemudahan tersebut ada ikatan jangka panjang yang jauh lebih merugikan karena akses produsen terhadap pasar yang lebih baik menjadi tertutup.

Penguasaan dan penutupan akses terhadap informasi dan modal menjadi salah satu sumber kekuatan yang dimiliki para pelaku di jalur penyediaan *input* bahan baku dan pemasaran sehingga mereka dapat melakukan penekanan pada produsen. Bertingkat-tingkat dan panjangnya rantai perdagangan juga menambah tekanan eksploitasi pada produsen yang berada di posisi terbawah. Semakin besar penguasaan modal dan informasi yang dimiliki para pedagang tersebut, semakin besar pula jaringan yang dapat dibangun, dan pada akhirnya makin besar peluang untuk mengambil keuntungan dari para pelaku ekonomi lain yang lebih lemah dan tergantung pada mereka.

Modal adalah kekuatan yang dalam skala lokal dan global merupakan alat yang biasa digunakan untuk menekan pihak yang lebih lemah, yaitu pihak yang tidak memiliki modal dan dalam keadaan tanpa

pilihan; seperti yang dikondisikan terjadi pada produsen gula kelapa dan genteng. Di tingkat lokal, pedagang dan bandarlah yang berperan sebagai kelompok pemilik modal yang memiliki kekuatan secara sosial dan ekonomi untuk mendiktekan mekanisme sehingga keuntungan lebih banyak masuk ke kantong mereka.

Bertahan dalam Eksploitasi: *Kerja Tambahan bagi Perempuan*

Tekanan "horizontal" berupa marjinalisasi dan tekanan "vertikal" berupa eksploitasi menyebabkan produsen mikro dan buruh tidak dapat beranjak dari kemiskinan. Pihak yang sudah terpinggirkan akan terus berada di situ selama relasi yang ada tidak berubah. Sementara itu, mengubah relasi bukanlah pekerjaan yang mudah dan dapat dicapai dalam jangka pendek. Apalagi mengikis relasi sosial yang sudah sedemikian lama mentradisi.

Menghadapi kondisi tersebut, produsen mikro dan buruh menjalankan berbagai strategi bertahan. Dalam hal ini, perempuanlah yang memiliki peran penting di dalam mengembangkan bentuk-bentuk strategi bertahan. Dalam pengertian lain, peran penting perempuan ini dianggap sebagai kerja atau beban tambahan bagi perempuan. Mengapa? Karena bentuk-bentuk strategi yang dikembangkan kebanyakan merupakan *domain* perempuan, seperti membuka warung, memelihara ternak dan kebun, mengembangkan tabungan natura seperti perhiasan dan tanaman produktif, dan pengembangan institusi keuangan alternatif seperti arisan dan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang dapat memberikan kredit cepat, mudah, dan dalam jumlah kecil untuk menutup kebutuhan sehari-hari.

Upaya Penguatan Perempuan

Upaya penguatan perempuan yang banyak berkembang di Indonesia secara konseptual tidak terlepas dari perkembangan wacana mengenai perempuan dan pembangunan dan secara praktis memang ditujukan untuk memecahkan persoalan-persoalan riil yang dihadapi perempuan dalam kerjanya sebagai pengusaha mikro. Di Indonesia sendiri, penguatan perempuan melalui pengorganisasian bukanlah hal baru, tetapi sudah dikembangkan cukup lama sejak masa perang kemerdekaan—walaupun dengan tujuan dan misi yang berbeda-beda sesuai konteks pada zamannya.

Di antara banyak organisasi perempuan Indonesia saat ini, ASPPUK merupakan sebuah jaringan Ornop yang secara luas dan khusus melakukan upaya-upaya penguatan kepada perempuan yang berada pada kerja-kerja marjinal, khususnya usaha mikro. Kelahiran ASPPUK bermula dari kepedulian sejumlah Ornop terhadap marjinalisasi peran perempuan di bidang ekonomi. Marjinalisasi menyebabkan hak-hak perempuan di dalam ekonomi, sosial, dan politik kurang terfasilitasi.

Cara pandang ASPPUK terhadap perempuan dan persoalan perempuan pengusaha mikro mau tidak mau dipengaruhi oleh wacana yang berkembang di dunia, tetapi faktor yang cukup besar berpengaruh adalah cara pandang Ornop anggota yang sudah lebih dulu melakukan pendampingan pada perempuan pengusaha mikro. Persoalan budaya dan struktural dalam kaitan dengan kebijakan merupakan faktor yang paling banyak dianggap sebagai akar persoalan yang menghambat perempuan untuk bebas beraktivitas dalam segala aspek kehidupan.

Pemberdayaan atau penguatan perempuan bagi ASPPUK dimaknai sebagai sesuatu yang memungkinkan perempuan mengambil tempat yang sama dengan laki-laki atau posisi yang setara, dan terlibat sama banyaknya dalam proses pembangunan dan pengambilan keputusan mulai di tingkat keluarga, masyarakat, dan negara. ASPPUK mengembangkan dua bentuk pengorganisasian yaitu melalui kelompok di tingkat komunitas (KPUK) dan jaringan di tingkat kabupaten/kota (JARPUK). Strategi pengorganisasian di dua tingkat ini terkait dengan luasnya isu yang akan diangkat dan diperjuangkan yaitu kombinasi isu politik, ekonomi, dan gender. Isu ekonomi dan politik berkaitan dengan persoalan usaha mikro, seperti peningkatan akses pada modal, pasar, dan informasi. Isu gender yang diangkat antara lain peningkatan partisipasi politik perempuan secara formal dan informal serta isu kekerasan dalam rumah tangga.

Sejauh ini, isu-isu ekonomi yang diangkat ASPPUK belum secara tegas membedakan rumusan persoalan antara usaha mikro dan usaha kecil. Hambatan kebijakan bukanlah persoalan yang secara nyata dihadapi pengusaha mikro yang merupakan sebagian terbesar dampingan anggota ASPPUK. Tetapi, strategi advokasi justru banyak bergerak di tataran kebijakan.

ASPPUK masuk melalui aspek ekonomi sebagai *entry point* penguatan perempuan melalui kegiatan bantuan teknis dan pelatihan untuk meningkatkan kemampuan perempuan dalam berusaha. Pengembangan jaringan bisnis melalui kontak bisnis dan pameran belum banyak membawa hasil. Sebagian besar upaya ini pun lebih banyak diperankan oleh Ornop anggota yang lebih dekat dengan perempuan yang menjadi dampingannya. Pada akhirnya, penguatan aspek ekonomi lebih dominan dibandingkan penguatan aspek gender karena cara pandang dan strategi pendampingan Ornop yang jauh

lebih berpengaruh pada perempuan dampingan dibandingkan strategi ASPPUK.

Krisis ekonomi dan politik di Indonesia tahun 1998-1999 menjadi satu faktor pendorong perubahan strategi ASPPUK yang kemudian mengkombinasikan aspek ekonomi, politik, dan gender. Pada waktu itu, transisi politik membuka peluang bagi Ornop untuk memfasilitasi kegiatan pembangunan yang partisipatif sehingga perempuan dapat masuk. Untuk itu, ASPPUK memfasilitasi pelatihan-pelatihan politik secara berjenjang sampai kepada kelompok perempuan di tingkat akar rumput.

Perempuan sendiri, di tengah terbatasnya peluang kerja dan berusaha yang tersisa, menyambut baik upaya pemberdayaan yang dikembangkan ASPPUK dan Ornop anggotanya, terutama pada saat awal ketika penguatan dititikberatkan pada aspek ekonomi. Perempuan-perempuan tersebut merasakan bahwa dorongan dan motivasi dari Ornop untuk memulai usaha sendiri merupakan satu jalan keluar untuk mengatasi persoalan ekonomi keluarga. Kebanyakan perempuan yang didampingi Ornop merasa bahwa kepercayaan diri mereka meningkat setelah mereka mampu membuktikan pada keluarga dan masyarakat bahwa mereka mampu berkontribusi pada ekonomi keluarga. Padahal, sebelum itupun mereka sudah berkontribusi, hanya saja sisi itu sangat jarang ditampilkan apalagi diakui. Ketika sisi politik dan gender mulai diperkenalkan, hanya kader-kader lokal saja yang mampu mengimbangi laju kegiatan Ornop dalam kegiatan politik seperti dengar pendapat dan dialog dengan Pemda dan DPRD. Sementara itu, sebagian besar perempuan dampingan lain tidak cukup dapat mengikuti arus kegiatan tersebut karena masih harus bergelut dengan pemenuhan kebutuhan ekonomi keluarga yang merupakan persoalan pokok. Dikaitkan dengan persoalan marjinalisasi dan

eksploitasi, sulit untuk menjawab apakah pemberdayaan yang dilakukan telah dapat menjawab persoalan tersebut.

SUMMARY

The fact that women play significant roles in cash economy activities is not a new phenomenon around the poor and marginal group. Micro-businesses such as trade, food processing, low technology industry, garments industry, and services known as type of business commonly run by women both independently and in a family production system. The nature and functioning of micro-business in economic development has long been exist, but after the economic crises in 1998, there was an increasing number of quantity and type of business that contribute to the employment creation provided by those sectors. Furthermore, many studies show that those sectors have proved their adaptive capacity and persistency to face the economic and political crises. In this continuing period of crises, micro-business has provided opportunities to the poor to support their life in a more sustainable way. However, along with those opportunities, there are always plenty of problems and constraints that impede the continuity and sustainability of that business. Especially for women, this constraint appears not only from the business sector itself, but also from the inequality in gender relationship, which has institutionalized in community.

In a limited range of employment opportunity for women, micro-business seems to be a suitable way for women to participate in cash economy activities. Despite its flexibility for women to run a variety of productive activities, mostly micro-business remains stagnant for such a long time. Though, we cannot ignore that there were success stories about women who started their business from micro scale and finally can grow their business into capital

accumulation level.However, mostly micro-businesses run by poor women are done on subsistence level. Almost all income gained from that business usually spent for daily family consumption. In this context, micro-business cannot be seemed as development achievement. It might be seen as potential tools to generate income and promote welfare (White, 1991: 20).

Marginalization and exploitation are two concepts used in this research to identify significant factors influence the stagnancy in micro business, which consequently doubled the burden to women. Various studies showed that the integration of developing countries into world economy-capitalism thoroughly has withdrawn any possible creation of business opportunity and affected the challenges of women to survive in productive subsistence business. That development model has changed the life pattern and switched the economic and social structure in the community. Unfortunately, because this process of development does not take place in a harmonious way, it creates inequity that leads to the marginalization of the poor to the less profitable sectors, such as rural micro-business. This has also resulted to the wider feminization of poverty since the majority of women belonged to that group.

For that reason, this AKATIGA-ASPPUK research exposed in this book would like to show how those phenomenon exists in two cases of rural micro-business, represented by palm-sugar processing industry in Banyumas and tiled-roof industry in Klaten. The two mentioned businesses are under family production system that commonly runs by women in rural Java. In family production system, women play a significant role but generally being ignored while their participation is not acknowledged important as a productive work which would generate cash income. With regard to this context, AKATIGA and ASPPUK try to highlight structural

problems that have marginalized micro-business and women in relation to economic and gender aspect. The concept of exploitation used here is order to explain the constraint factors that come from other business actors who are likely to have a more powerful position. Those business actors have placed in a chain of production and trade, known as upstream-downstream structure, namely the provider of raw material, marketing links, source of financial credit, and labor. In addition, this research also tries to put emphasis on whether the attempts of empowerment executed by NGOs, particularly by ASPPUK, has been able to overcome the problem of marginalization and exploitation faced by women in micro-business or not.

Methodologically, this research seems more dominant in economic analysis than in gender analysis. On one side, it shows the weakness of researcher in selecting the right concept and proper instrument used in the research. But on the other side, the research finding from the field showed that for women in micro-business, the primary and the most burdensome problem are how to provide household basic needs and to ensure the continuity of business for daily lives. Finally, the concepts used to analyse the women specific problem are marginalization and double-burden.

Portrait of Marginalized Rural Economy

The involvement of women in the tiled roof and palm sugar micro industry illustrates a portrait of marginalized rural economy. The two kinds of businesses have been running for 2-3 generations without any substantial change. It means that there is no sign of improvement on the welfare of the people there. They have no other choice because of the limited options opened for the rural poor,

particularly for rural women. Due to the limited options, business like palm sugar and tiled roff micro industry becomes inevitably important for the people to gain cash income as they cannot have access and get benefits from the existence of big industries. In this case, the development of rural non-agricultural sectors soundly correlates with the failure of development policy that has proven focus only to the big-scale industrial sector mostly in urban areas.

Palm sugar and tiled-roof micro industry has a close similarity with the characteristic of rural economy where the social aspect such as patron-client relationship has a strong influence and adopted in most activities among the economic or business actors. As an implication, the economic relationship has transformed into a complex and continuous individual relationship that is difficult to be disconnected or broken off even for an extensive period of time.

The following list of characteristic typically found in the palm sugar and tiled-roof micro industry illustrates how these businesses actually stand on the peripheral economy where people is left with no other better choice than to entering it while the business itself is proved not profitable. The characteristic of those two businesses include:

3. High dependency on the natural resources for obtaining raw material, namely *lempung* (clay) for tiled-roof industry and *nira* (unfermented palm juice) for palm sugar processing;
4. The pattern of double source of income, which combining two or more kind of businesses or works to meet the family basic needs;
5. The use of family production system that involving members of core family and extended family members both as paid labor and unpaid labor;

6. The use of traditional and simple technology that make them unfavorable to compete, particularly when it has to reach production cost and economies of scale;
7. The declining of working capital due to the practice of accepting loan from other business actors. Capital declining could also be resulted from the high demand of household necessity, which left the people with no choice other than use the capital that should be reinvest;
8. Limited market coverage and high dependency to local trader, such as mediator and broker. In the rural economy, broker plays a significant role, as they function in opening the economic access between urban and rural areas. This important role made them placed as patron for the micro-business actors and other community member.

Limited Opportunity Left for Women in the Economy

Theoretically, there are several kinds of works used to explain women's works, such as subsistence production system, unpaid family worker, *putting-out* system, home worker, home-based worker, household worker, paid labor, and self-employed. It shows that those are the only kinds of works left for women. The options are extremely limited and almost all are not profitable. This is one of the characteristics of marginalization as an unpleasant consequence from industrialization and capitalism process that eventually gives no place for a balanced development results. In this context, marginalization results on more presssure on women than men since that women have to take more burden in domestic work as long as in productive works. As a consequence, the limited mobility of women is therefore make them more difficult to access the opportunities left.

The type of work and business chosen by women are closely related to the fulfillment pattern of meeting family's basic need. It emerges not only from the certain cultural structure, but also depend on the capitalism system that penetrates into the rural economy system and place the rural as a poor peripheral region in the entire system of economy. From economic point of view, the division of labor pattern in rural areas can be seen through poverty concepts. Poverty insist the poor to use both their own resources and all resources they can access to maintain their sustainable livelihoods. Research on palm sugar and tiled-roof industry in Banyumas and Klaten illustrates that they have to take more than one job and business to fulfill their daily basic needs. For efficiency reason, women are often placed at home both to control family business and to take responsibillity of completing domestic tasks.

Exploitation from Upstream-Downstream Structure: *Form and Source*

The position of micro business--as producer--and women involved are weak due to the marginalization process as previously explained. This weakness is worsened with exploitation of business relationship from other economics actors who dominate the chain of raw material procurement (supplier), marketing links (trader), and financial credit sources. In the production and trade chain of palm sugar and tiled-roof industries, producer and worker are the group who gains the smallest profit and also are the most vulnerable ones compared to the others. This is simply due to their high dependency to the other economic actors. In this situation, producer is dependent on and has no other choice than purchasing raw material or selling the product to specific actors at the price decided partially by those actors. This

phenomenon can be seen as a form of exploitation, when certain people deliberately enclose all the important access to prevent others to get profit from the available resources. By all means, the supplier and traders have the privileges to gain business profit at the largest amount (they both function as the source of financial capital for the producer), contradictory to the condition of producer who has to take the cost and risk of production process.

In the rural economy, where social relationship dissolved with almost every economic activity (business), any unplesant approach or mistreatment are often not seen as exploitation. Personal favor given by merchant usually is not sincere, but it has financial (or economic) purpose behind it and usually restraining for long-term. Exploitation in this context can be seen as follows:
Loan mechanism in raw material chain with restraining rules that makes producer not able to buy raw material from other supplier who offers better and reasonable price and quality. When producer is desperately in need of financial support, the merchant usually offer favor mechanism with the objective to implant the feeling of moral obligation that makes the producer feel that they have to continuously buy material from the person who has helped them as a token of gratitude. It looks favorable for the producer as the merchant applies loan system where cash capital is not available.
The unavailability of collateral that makes producer strongly depends on raw material supplier and trader in marketing network that can also supported the producer on financial credit to continue their business. Producer sees no access to formal financial resources since they cannot afford to collateral feasibility. Besides, suppliers and traders offer flexibility mechanism to the amount of loan requested payment period, the use of loan whether for consumptive or productive purposes, and also without any monitoring on credit feasibility as it is conditioned by the formal institution. In fact,

mediator and broker also provide in natura loan that can be used for daily needs and for "luxurious" things that are clearly unaffordable to get by cash. Unfortunately, behind the good intention, there is a long-term commitment, which is far disadvantaging the producers since they cannot access the better market .

The occupancy and closing access to information and capital by powerful economic actors in the production and trading system (upstream-downstream) becomes the strongest source of power that eventually would enable the raw material suppliers and traders to gain profit over the cost and risk of micro producers. The complex and hierarchiecal of trade network actually places greater exploitation to the producer at the lowest position. The more amount of capital and information had by traders, the wider network can be occupied. Eventually, the opportunities to exploit and take advantage from the weak and dependent business actors also becomes greater.

Capital is extremely powerful both in local and global context as it is normally used to compress anyone who is in a weaker position, namely people who do not own capital and live without any options; just like what is conditioned to the producer of palm sugar and tiled-roof industries. At local level, trader and broker play substantial role as capital owner that makes them socially and financially powerful and gives them freedom to force their business mechanism to win greater profit.

Survive in Exploitation: *Extra Work for Women*

Both the "horizontal" pressure by marginalization process and "vertical" pressure by exploitation process have caused the micro-producer and worker deeply declining into the world of poverty.

Anyone drawn to poverty will remain there, unless there is substantial changes made in the relationship patterns. Somehow, it is unfortunate to say that changing the system is not easy and cannot be achieved in a short periode of time. It is more difficult to break and to change the social system that has long been institutionalized from generation to generation.

To confront such condition, micro-producers and their workers began to exercise some survival strategies. In this context, women play a significant role in developing those kinds of strategies. In other words, it means the emerging of extra work or burden for women. The situation place women on that role because the kinds of strategies developed here are mostly within the territory of women's skills, such as opening food stalls, cattle breeding and gardening, developing kinds of in natura saving such as jewelry and productive plants, and developing alternative financial institution like *arisan* (periodically neighborhood gathering) and LKM (*Lembaga Keuangan Mikro* or Micro Financial Institution) that can provide loan in a quicker and easier way and allowed loan of a small amount that might be used to cover daily needs.

The Challenges of Empowering Rural Women

In Indonesia, empowering and organizing women has long been practiced and developed since the period of independence struggle —although looking at the different time setting and condition, it brings naturally different missions and goals. Conceptually, empowering and organizing women are related to the women and development discourse. Looking at the practical objective, those efforts are indeed designed for finding resolution of the real problems faced by women at work (as micro-business player).

Among many women organizations in Indonesia, ASPPUK is one of NGO network that have specific focus on the empowerment of women that is working at marginal condition, particularly those who running micro-businesses. The establishment of ASPPUK started from the attention and concern of several NGOs towards the marginalization of women's role in the economic sector. Marginalization has caused women's rights in the economic, social and politic aspect unfacilitated.

The perspective used by ASPPUK in identifying women issues is rather influenced by global discourse on women and development. But practically, this perspective is strongly influenced by the members (NGOs) that have long experiences in assisting women in micro-business to overcome their business and women problems. Most NGOs of ASPPUK members believe that cultural structures and policy environment are the most significant factors that exhibit women to actively participate in all aspect of their lives both as individual and community members.

For ASPPUK, empowering and strengthening women are seen as creating access to equal position between women and men, which can allow women to involve in the development process and decision making process at domestic, community, and other public spheres. Furthermore, ASPPUK has developed two forms of organizing women, namely women groups at community level (KPUK) and women network at regional level (JARPUK). This kind of strategy is related to wider issues that will be struggled; combining of of political, economic and gender issue. For example, economic and political issue that relates to the micro business, including increasing access to capital, market and information. Meanwhile, the gender issue will focus on improving women political participation in

formal and informal basis, and finding proper justice in domestic violence issues.

So far, the economic issues brought up by ASPPUK had no difference problem around micro and small-scale business yet. Although research has found that policy was not direct factor constraining the development of micro-business, many advocacy issues raised by ASPPUK and its members remain on policy level.

As an entry point to empowering women, ASPPUK used economic aspect, for example by providing technical assistance and training to improve women capacity in running business. Efforts to overcome market constraint by creating business contacts, exhibition, and workshops has not shown any significant result yet. In fact, most of these activities are undertaken by NGOs which become ASPPUK member that have closer relationship with women as target groups. By the time, ASPPUK saw that empowering in the economic aspect become more dominant than empowering in the gender aspect. It is because most NGOs focus more on their own strategy in empowering women under their assistance than just applied ASPPUK's strategy.

Economic and political crises emerged in 1998-1999 has become one important factor for ASPPUK to change their strategy that later combined economic, political and gender aspects. At that time, the political transition has given favorable prospect for NGO to facilitate participatory development programs that allowing women to join the process. In this situation, ASPPUK provides training on political issues that implemented progressively in order to reach women groups at grass root level.

Women themselves, as they endure limited work and business opportunity, are enthusiastic with such empowerment program initiated by ASPPUK and its NGO members, particularly at the initial process when the program focusses on the economic aspect. The participating women feel that such encouragement and supporting to start their own business as a better way out to solve their financial problem. The majority of the women facilitated by NGO say how their self-esteem increased after they take action and let the family and community see that they are able to give significant contribution to the family income. Despite the fact that they have already given contribution before, only that such fact is easily be forgotton and rarely recognized. When the political and gender aspect were introduced, only the local cadres can keep up with the pace of NGO activities in politic such as hearing and dialogue with PEMDA (Regional Government Official) and DPRD (Regional Representatives). Meanwhile, most other women has no sufficient capacity and opportunity to follow up since that they have to struggle with the economic obligation for their household as top priority. Looking at the correlation with marginalization and exploitation, it is difficult to answer whether the empowerment effort performed has been able to solve that problem.

DAFTAR ISI

Ucapan Terima Kasih		iii
Pengantar		v
Ringkasan		x
Summary		xxiii
Daftar Isi		xxxv
Daftar Gambar dan Tabel		xxxviii
BAB 1	PEREMPUAN USAHA MIKRO SEBAGAI KELOMPOK MARJINAL: Dinamika Usaha dan Persoalan	1
1.1	Perempuan dan Usaha Mikro yang Terpinggirkan	3
1.2	Usaha Mikro Perdesaan, Perempuan, dan Persoalan Eksploitasi	9
1.2.1	Usaha Mikro dalam Dinamika Ekonomi Indonesia	9
1.2.2	Perempuan dalam Dinamika Usaha Mikro	14
1.2.3	Eksploitasi: Persoalan Perempuan Usaha Mikro dan Persoalan Perempuan	16
1.3	Pemberdayaan Perempuan	22
1.4	Batasan Konsep yang Digunakan	23
1.5	Metodologi	26
1.6	Alur Penyajian Buku	29
BAB 2	PEREMPUAN DAN USAHA MIKRO YANG TERPINGGIRKAN	31
2.1	Genteng dan Gula Kelapa: Potret Ekonomi Perdesaan yang Terpinggirkan	31
2.1.1	Ketergantungan pada Sumber Daya Alam	33
2.1.2	Pola Penghasilan Ganda: Kombinasi Sektor Pertanian dan Non-Pertanian	42
2.1.3	Sistem Produksi Keluarga dan Tradisional	43
2.1.4	Buruh Upahan	47
2.1.5	Pengikisan Modal Usaha	50
2.1.6	Pasar: Hubungan yang Membelenggu dalam Jangkauan Terbatas	51

2.2 Perempuan dalam Ekonomi Perdesaan yang Subsisten 61
2.2.1 Kerja Perempuan: Peluang yang Tersisa 61
2.2.2 Pembagian Kerja dalam Keluarga dan Pola Pemenuhan Kebutuhan 64

BAB 3 EKSPLOITASI DAN UPAYA BERTAHAN PEREMPUAN 73
3.1 Wujud Eksploitasi 73
3.1.1 Kredit Bahan Baku: Eksploitasi dalam Jalur Input 75
3.1.2 Modal dari Bandar: Eksploitasi dalam Jalur Pemasaran 78
3.2 Sumber Eksploitasi: Kekuatan Modal, Informasi, dan Posisi Sosial 82
3.3 Bertahan dalam Eksploitasi: Kerja Tambahan bagi Perempuan? 86
3.3.1 Upaya Individual dalam Keluarga 88
3.3.2 Jaringan Sosial dalam Komunitas 93
3.3.3 Mencari Peluang dalam Struktur Hulu-Hilir 96
3.3.4 Pemberdayaan dan Pengorganisasian 98

BAB 4 PENGUATAN PEREMPUAN: Upaya di tengah Marjinalisasi dan Eksploitasi 109
4.1 Mengapa Perempuan? 113
4.2 Perkembangan Pemikiran mengenai Perempuan dan Pembangunan di Dunia 115
4.2.1 Pendekatan Antikemiskinan dan Pendekatan Efisiensi 116
4.2.2 Konsep WID dan WAD 119
4.2.3 Konsep Pemberdayaan atau *Gender and Development* (GAD) 120
4.3 Pengorganisasian Perempuan Indonesia Dulu Higga Kini 121
4.4 Organisasi Perempuan Penguasaha Mikro dalam Peta Pengorganisasian Perempuan Indonesia 124
4.4.1 Bagaimana ASPPUK Memahami Perempuan 126
4.4.2 Pemberdayaan dan Pengorganisasian dalam Kerangka ASPPUK 129

4.4.3 Penguatan Ekonomi sebagai Titik Masuk (*Entry Point*) Pemberdayaan Perempuan 137
4.4.4 Dari Penguatan Ekonomi ke Penguatan Politik dan Gender 138
4.4.5 Strategi Pemberdayaan APPUK dalam Wacana Perempuan dan Pembangunan 141
4.5 Pemberdayaan: Dari Kaca Mata Perempuan Usaha Mikro 143
4.6 Sudahkah Pemberdayaan Menjawab Persoalan Marjinalisasi, Eksploitasi dan Mengurangi Beban Ganda Perempuan Usaha Mikro? 147

BAB 5 KESIMPULAN DAN REKOMENDASI 149
5.1 Kesimpulan 149
5.2 Rekomendasi 152

REFERENSI 155

DAFTAR GAMBAR DAN TABEL

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Struktur Hulu Hilir	20
Gambar 3.1	Rantai Penyediaan Bahan Baku, Permodalan, dan Pemasaran Genteng	77
Gambar 3.2	Rantai Pemasaran Industri Gula Kelapa	81
Gambar 3.3	Rantai Permodalan Industri Gula Kelapa	82
Gambar 4.1	*Framework* Program ASPPUK	132

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Perkembangan Jumlah Unit Usaha Industri Tahun 1995-1999	10
Tabel 1.2	Banyaknya Pekerja Menurut Status dan Jenis Kelamin	15
Tabel 2.1	Tahapan Produksi dan Pembagian Kerja	45
Tabel 2.2	Tahapan Produksi Genteng, Pelaku, dan Risiko pada Masing-masing Pelaku	48
Tabel 2.3	Kombinasi Pembagian Kerja dan Alokasi Waktu Harian Produsen Gula	67
Tabel 2.4	Alokasi Waktu Produsen Genteng	68



Bab Satu

Perempuan Usaha Mikro Sebagai Kelompok Marjinal: Dinamika Usaha Dan Persoalan

Pengantar

Pascakrisis ekonomi, usaha mikro masih memberikan harapan terutama bagi kelompok miskin dan kelompok yang menjadi miskin akibat krisis. Bersama harapan tersebut muncul pula masalah, baik masalah klasik yang masih terus dihadapi selama bertahun-tahun maupun masalah baru yang muncul akibat perubahan kebijakan yang merespons krisis. Dari sinilah titik tolak penelitian ini berangkat, yaitu untuk mencoba tidak saja melihat persoalan-persoalan lama yang dihadapi usaha mikro seperti akses modal dan pasar, tetapi juga mengaitkan masalah-masalah tersebut dengan faktor-faktor struktural yang mengeksploitasi usaha mikro sehingga mereka terpinggirkan.

Pembicaraan mengenai keterpinggiran usaha mikro tidak dapat dilepaskan dari keberadaan perempuan didalamnya. Perempuan sebagai pelaku terbesar dalam usaha mikro merasakan keterpinggiran

yang diakibatkan oleh faktor ekonomi maupun faktor gender. Dalam konteks inilah, kerja sama AKATIGA dan ASPPUK (Asosiasi Pendamping Perempuan Usaha Kecil)—yang merupakan sebuah jaringan organisasi non-pemerintah (ORNOP) pendamping perempuan pengusaha mikro—dilakukan. Kerja sama ini mencoba menyoroti (kembali) persoalan-persoalan ekonomi (usaha mikro) dan perubahan-perubahan yang menyertainya, dari sisi perempuan.

Usaha mikro yang diambil sebagai kasus dalam penelitian ini adalah usaha mikro keluarga, yang merupakan bentuk usaha yang banyak dijalankan oleh perempuan yang begitu lama didampingi oleh sejumlah ORNOP anggota ASPPUK. Usaha-usaha seperti gula kelapa dan genteng yang diambil menjadi kasus penelitian bukan jenis usaha yang sering dianggap sebagai usaha khas perempuan—seperti halnya konveksi dan pengolahan makanan—tetapi jenis-jenis usaha mikro yang umum dijalankan oleh laki-laki dan perempuan.

Penjajakan awal dalam penelitian memperlihatkan bahwa di dalam jenis-jenis usaha tersebut banyak perempuan yang terlibat, baik sebagai pemilik, pengelola, maupun buruh. Perspektif para perempuan dalam jenis usaha tersebutlah yang akan dimunculkan sebagai bagian yang selama ini belum secara khusus diperhatikan dalam penelitian. Hal lain yang menjadi perhatian buku ini adalah aktivitas pemberdayaan perempuan yang ditujukan untuk mengatasi marjinalisasi dan eksploitasi. Melalui penelitian ini diharapkan kita dapat memahami apakah pemberdayaan perempuan melalui pendampingan dapat memberikan harapan akan kondisi yang lebih baik, atau baru dapat memberikan ruang-ruang ekonomi untuk sekadar bertahan hidup.

1.1 Perempuan dan Usaha Mikro yang Terpinggirkan

Usaha mikro sangat dekat dengan perempuan. Kondisi kesejahteraan usaha mikro maupun perempuan yang terlibat di dalamnya hampir tidak mengalami perubahan dari waktu ke waktu. Keduanya senantiasa berada dalam kondisi buruk. Hal ini dapat dibuktikan dengan berbagai hasil penelitian yang dilakukan dalam dua dekade terakhir (Schiller, 1978; Purnamadewi, 1990). Masuknya masyarakat desa dan khususnya perempuan ke dalam kerja-kerja produktif seperti usaha mikro tidak dapat dipandang sebagai bagian dari capaian pembangunan, tetapi sebagai alat potensial untuk menghasilkan pendapatan dan kesejahteraan (White, 1991:20). Walaupun demikian, sektor-sektor tersebut membuka peluang baru bagi perempuan untuk masuk pada kerja produktif di luar pertanian (Velzen, 1990; Velzen dan Setiawati, 1990).

Mengamati kondisi usaha mikro tersebut, konsep marjinalisasi dianggap dapat membantu menjelaskan bagaimana proses industrialisasi dalam jangka panjang berpengaruh pada kegiatan-kegiatan produktif perempuan. Berbagai studi memperlihatkan bahwa pengintegrasian negara-negara sedang berkembang ke dalam perekonomian dunia yang kapitalis secara keseluruhan telah mengakibatkan kemunduran dalam peluang-peluang dan cara-cara perempuan mempertahankan hidupnya melalui jenis-jenis produksi subsisten di perdesaan.

Hal ini tidak lepas dari upaya-upaya awal proses industrialisasi yang terjadi di negara-negara berkembang yang cenderung hanya mengadopsi model-model pembangunan dari Barat dengan perhatian utama pada industri-industri skala besar yang bersifat padat modal dan berteknologi tinggi. Implikasinya, hanya sebagian kecil masyarakat yang disebut dengan tenaga-tenaga terampil yang dapat terserap ke dalam industri-industri tersebut. Banyak penelitian kemudian memperlihatkan bahwa perkembangan

industri berjenis tersebut telah menjepit dan meminggirkan sektor-sektor tertentu terutama yang berada di perdesaan dengan begitu banyak perempuan terlibat di dalamnya. Dalam Konferensi PBB di tahun 1995 dibahas pula bahwa tata ekonomi yang mendasarkan pertumbuhan pada industrialisasi dan pelarian sumber daya dari wilayah pinggiran ke kota telah mengakibatkan kerusakan tata kehidupan di perdesaan dan mengakibatkan perluasan feminisasi kemiskinan (Wee dan Heyzer, 1995: 19).

Di sisi lain, Tezzler (1989) melihat bahwa usaha kecil dan mikro dipandang sebagai solusi terhadap masalah keterbelakangan pembangunan. Dalam masa-masa ketika industrialisasi menjadi proses yang merambah seluruh dunia, terjadi perubahan struktur ekonomi dan sosial di hampir seluruh negara dengan berbagai variasinya. Kegiatan-kegiatan ekonomi mandiri yang tadinya ditujukan untuk pemenuhan kebutuhan sendiri (*self-sufficiency*) mulai digantikan oleh kegiatan ekonomi yang terspesialisasi dan tergantung pada pasar.

Proses industrialisasi—dalam hal ini munculnya industri-industri skala besar (*large manufacturing*)—hanya berhasil di negara-negara maju yang memiliki jaringan infrastruktur dan sistem komunikasi yang baik yang memungkinkan industri-industri berkembang melampaui batas negara. Industrialisasi juga berhasil menjadi motor pertumbuhan di negara-negara yang memiliki jaringan kuat pada ekonomi internasional. Di negara-negara tersebut, industrialisasi tidak hanya mendorong pertumbuhan ekonomi tetapi juga perubahan struktural yang menguntungkan masyarakatnya.

Hal sebaliknya terjadi di negara-negara berkembang seperti Indonesia yang bertumpu pada industri. Tezzler melihat bahwa di beberapa negara yang disebut negara industri baru (*New Industrial Countries/NICs*), proses industrialisasi tidak memberikan hasil yang mengesankan. Secara spasial, industri-industri besar terletak dalam kawasan-kawasan tertentu dan hanya memberikan dampak positif yang kecil pada perekonomian domestik, sementara *backwash effect* yang negatif sangat mudah terlihat. Dalam perekonomian semacam itu, usaha kecil dan mikro memiliki peran penting sebagai pilihan kegiatan ekonomi bagi orang-orang yang tidak mendapatkan manfaat dari kehadiran industri-industri besar tersebut.

Model pembangunan demikian tidak hanya mengubah pola hidup masyarakat industri di perkotaan, tetapi juga masyarakat di perdesaan. Selain terjadi spesialisasi dalam produksi komoditas pertanian, juga terjadi ketergantungan yang besar pada pasar yang lebih luas untuk pemenuhan kebutuhan barang dan jasa. Hal ini kemudian mendorong tumbuhnya kegiatan ekonomi non-pertanian yang menghasilkan produk yang hanya dapat dipasarkan dalam jangkauan terbatas (Tezzler, 1989).

Proses perubahan dalam struktur ekonomi dan sosial yang diakibatkan oleh proses industrialisasi ternyata tidak terjadi secara harmonis, tetapi justru menciptakan ketidakseimbangan. Dalam banyak kasus ternyata industri [besar] gagal menjadi stimulan efektif dalam proses pembangunan. Harapan akan terjadinya kaitan ke hulu dan hilir (*backward and forward linkages)* ternyata tidak terbukti. Kegagalan ini ada kaitannya dengan pengabaian terhadap peran usaha kecil mikro yang hanya diposisikan sebagai alternatif pembangunan sosial (Tezzler, 1989). Industri-industri manufaktur berskala besar ternyata tidak mampu menciptakan lapangan kerja yang memadai bagi sebagian besar masyarakat, sehingga muncul kegiatan-kegiatan ekonomi pinggiran yang berskala mikro dan kecil

terutama di perkotaan (Saleh, 1986; Tezzler, 1989; Dignard dan Havet, 1995). Mereka tidak punya jaringan sosial sehingga harus berusaha bertahan dengan mengupayakan berbagai alternatif kegiatan yang dapat menjadi sumber penghasilan. Dalam hal ini, pola padat karya yang dijalankan usaha kecil dan mikro merupakan satu cara yang dapat dimasuki oleh angkatan kerja yang terpinggirkan tersebut, baik sebagai pemilik usaha maupun tenaga kerja.

Proses industrialisasi yang meminggirkan usaha mikro dan perempuan semakin kuat dalam globalisasi yang saat ini sedang berlangsung. Globalisasi yang dimaknai sebagai arus pergerakan modal, investasi, informasi, dan teknologi yang melampaui batas negara semakin menguatkan pertumbuhan jenis-jenis usaha yang demikian. Akan tetapi, proses-proses tersebut juga telah memberikan kepada perempuan peluang-peluang baru dalam otonomi pribadi dan perubahan sosial, walaupun dapat terlihat bahwa marjinalisasi tetap berlangsung. Pertumbuhan sektor-sektor industri padat modal memberi peluang bagi tenaga-tenaga kerja muda—khususnya perempuan—untuk terlibat dan mengambil peran di dalamnya melalui hubungan industrial yang dikontrol oleh para pemilik modal di luar batas negara. Buruknya kondisi kerja – terutama menyangkut jam kerja yang panjang – untuk dapat memenuhi target produksi untuk memenuhi pasar telah menjauhkan perempuan dari berbagai bentuk relasi sosial yang berdampak pada semakin terkonsentrasinya perempuan pada dunia kerja – tahapan kerja tertentu – dan dunia dirinya. Hubungan industrial juga sering kali mengabaikan hak-hak perempuan yang berhubungan dengan siklus hidup perempuan, seperti haid dan melahirkan.

Ciri penting lain dari perkembangan industri adalah muncul dan tumbuhnya bentuk-bentuk produksi di luar sistem pabrik. Pesatnya pertumbuhan unit-unit usaha mikro di tingkat keluarga juga didukung oleh perempuan yang terlempar dari sektor formal

karena hubungan industrial mengabaikan siklus hidup perempuan, seperti perkawinan dan memiliki anak.

Secara umum ada dua jenis industri rumahan yang muncul akibat proses industrialisasi yang berlangsung, yaitu *pertama*, unit-unit usaha rumah tangga yang pada dasarnya merupakan perpanjangan dari industri atau yang dikenal dengan sistem subkontrak. *Kedua*, jenis-jenis usaha rumah tangga yang secara langsung terlepas dari proses industrialisasi. Unit-unit usaha ini cenderung memanfaatkan sumber daya alam yang masih dapat dijangkaunya dan memuat perempuan-perempuan yang terlempar dari arus proses industrialisasi yang berlangsung. Jenis kedua tersebutlah yang berkembang menjadi sektor-sektor ekonomi di perdesaan. Menilik dari jenis, jumlah, dan jangkauan pasar dari produk yang dihasilkan tersebut, nampak bahwa sektor-sektor di perdesaan yang ada dan berkembang saat ini merupakan sektor-sektor yang marjinal yang subsisten yang dijalankan untuk bertahan hidup.

Karakteristik marjinal dan subsistennya ekonomi yang dijalankan perempuan dalam sektor-sektor tersebut sangat lekat dengan fenomena kemiskinan di tingkat perdesaan. Perempuan sering kali kehilangan bidang kegiatan dan kewenangan tradisionalnya serta menemukan dirinya terbuang ke dalam tugas-tugas yang dianggap berproduktivitas rendah dan tidak termodernisasi dengan berbagai kondisi buruk yang menyertainya: upah yang rendah, berbagai intervensi pemerintah yang sering kali justru memperburuk kondisi dirinya, serta struktur hulu-hilir yang cenderung eksploitatif. Perempuan dan kelompok miskin harus bertahan hidup dengan mengembangkan relasi-relasi ekonomi dan sosial yang terbatas dalam kaitan dengan bagaimana perempuan usaha mikro dan kelompok miskin harus bertahan hidup.

Penjelasan mengenai posisi perempuan dalam sistem produksi perdesaan juga tidak terlepas dari analisis mengenai fenomena migrasi laki-laki dan pekerjaan berupah di sektor-sektor formal di perkotaan, serta komersialisasi pertanian dan diferensiasi sosial yang semakin tajam di sektor pertanian. Di perdesaan, usaha mikro dan kecil berkembang sebagai akibat proses kapitalisasi yang masuk ke perdesaan, terutama melalui komersialisasi sektor pertanian. Ketika kapitalisme mulai menarik laki-laki pada pekerjaan berupah [baik dalam sektor pertanian komersial maupun industri manufaktur di kota], pekerjaan perempuan dalam pertanian makin intensif. Pada saat yang bersamaan, untuk memenuhi kebutuhan pribadi dan pengeluran rumah tangga, perempuan melakukan produksi komoditas atau perdagangan skala mikro. Namun, jelas bahwa kegiatan tersebut jarang memberikan hasil berupa pengumpulan modal (Mintz, 1971 seperti dikutip oleh Moore, 1998). Hasil yang diperoleh dari usaha perempuan tersebut biasanya habis untuk membeli bahan keperluan sehari-hari, membiayai perawatan kesehatan keluarga sewaktu-waktu, atau pun untuk menutupi kekurangan bahan makanan pokok. Sama sekali tidak dimungkinkan adanya kelebihan hasil untuk ditabung, diputar sebagai modal usaha, atau pun untuk meningkatkan taraf kehidupan (Mueller, 1997 seperti dikutip oleh Moore, 1998).

Sebuah konsep penting yang dapat membantu memahami relasi antara industrialisasi dengan pekerjaan perempuan adalah marjinalisasi. Dalam arti luas, ini dapat didefinisikan sebagai proses yang hubungan-hubungan kekuasaan antarmanusia-nya berubah akibat suatu proses sehingga salah satu kelompok terputus dari akses terhadap sumber-sumber daya vital yang kian lama kian dimonopoli oleh elite kecil. Dalam proses tersebut perempuan lebih tersisih dari laki-laki. Sebagai konsekuensinya, perempuan harus menyandarkan kehidupannya kepada sumber-sumber marjinal pada periferi ekonomi pasar (Grijns dan Schrijvers, 1986 seperti dikutip

oleh Grijns dkk., 1992). Kekhususan masalah gender tersebut merupakan sesuatu yang konstan yang melampaui pengelompokan geografis, etnis, dan kelas (Grijns dkk., 1992). Fenomena yang sama juga terjadi di Indonesia. Sumber-sumber marjinal pada periferi ekonomi pasar yang konsentrasi perempuannya paling tinggi adalah usaha-usaha mikro perdesaan.

1.2 Usaha Mikro Perdesaan, Perempuan, dan Persoalan Eksploitasi

1.2.1 Usaha Mikro dalam Dinamika Ekonomi Indonesia

Seperti telah diulas di bagian awal, berkembangnya jumlah usaha mikro perdesaan di Indonesia merupakan salah satu wujud akibat marjinalisasi di tingkat global. Dari waktu ke waktu jumlah unit usaha dan tenaga kerja yang terserap di dalamnya makin meningkat (lihat tabel 1.1). Meninjau struktur konfigurasi ekonomi Indonesia secara keseluruhan, nampak bahwa dari 39,72 juta unit usaha yang ada, sebesar 39,71 juta (99,97%) merupakan usaha ekonomi rakyat atau sering disebut usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Dan bila kita menengok lebih dalam lagi, usaha mikro merupakan mayoritas, sebab berjumlah 98% dari total unit usaha atau 39 juta usaha (Tambunan, 2002). Data statistik juga memperlihatkan bahwa keberadaan usaha kecil mikro terkonsentrasi di wilayah perdesaan Jawa dan Bali yaitu 68,78% (BPS, 2000).

Tabel 1.1 Perkembangan Jumlah Unit Usaha Industri Tahun 1995-1999
(jumlah dalam ribuan unit)

Golongan Industri	1995		1996		1998		1999	
	Unit	Pekerja	Unit	Pekerja	Unit	Pekerja	Unit	Pekerja
IB/S	22	4.174	23	4.215	21	4.106	22	4.217
IKKR	2.604	5.567	2.867	6.614	2.197	5.302	2.516	6.119
Jumlah	2.626	9.741	2.890	10.829	2.217	8.838	2.538	10.336

Sumber : Profil Industri Kecil dan Kerajinan Rumah Tangga 1999, BPS 2001
Keterangan: IKKR = Industri Kecil dan Kerajinan Rumah Tangga
IB/S = Industri Besar dan Sedang

Dalam memahami dinamika dan persoalan usaha mikro, akan cukup membantu jika kita lebih dulu memahami karakteristik atau ciri-ciri yang dimilikinya. Usaha mikro digambarkan sebagai usaha-usaha marjinal dan subsisten yang di antaranya ditandai dengan (1) jenis transaksi jual beli dalam jumlah kecil, (2) sebagian transaksi dilakukan dengan orang-orang yang dikenal, (3) kesepakatan yang dibangun bersifat langsung (*face to face*) di antara dua orang atau lebih dengan orang-orang yang dipercaya dan dapat dipertanggungjawabkan dan berdasarkan kepercayaan dan referensi pribadi, (4) memiliki aturan sosial tersendiri, serta (5) menggabungkan berbagai jenis pekerjaan yang sumber dayanya dimiliki dan dikendalikan sendiri oleh mereka untuk kebutuhan-kebutuhan yang sifatnya subsisten. Dalam pengertian Jumani disebut sebagai *subsistence cum commercial economy* (1991:14).

Kategori usaha yang dijalankan dalam dua kasus penelitian ini adalah kerja dalam masyarakat tradisional yang dilakukan dalam tingkat subsisten. Pada jenis kerja demikian, masing-masing anggota keluarga melakukan pekerjaan tersebut dalam kaitan dengan pemenuhan kebutuhan dasar, sebagian besar pekerjaan dikerjakan dengan tenaga kerja manual, hubungan yang terbangun dalam pola

produksi merupakan hubungan yang bersifat kekeluargaan atau patron-klien dan bukan pola hubungan produksi yang terikat pada relasi industrial yang baku.

Produksi dan relasi kerja dalam sebuah ekonomi yang subsisten merupakan pusat dari aktivitas individu atau keluarga dengan menggunakan sumber-sumber daya yang mereka miliki untuk bertahan hidup (Schiller, 1978; White, 1991). Jam kerja, jenis kerja yang dilakukannya, serta pendapatan sangat tergantung pada pilihan dari masing-masing individu atau unit usaha. Dalam hal ini, unit usaha dan unit keluarga merupakan sesuatu yang tidak terpisahkan. Modal dan pendapatan yang diperoleh dalam unit usaha dan keluarga tidak dipisah-pisahkan pemanfaatannya.

Karakteristik ekonomi perdesaan melekat pada usaha mikro perdesaan. Aktivitasnya diwarnai oleh kombinasi usaha pertanian dan non-pertanian tetapi masih memiliki kaitan dengan sektor pertanian, seperti industri rumah tangga pengolahan hasil pertanian, peternakan, pertanian lahan kering di kebun atau halaman, dan perdagangan skala kecil. Ekonomi perdesaan juga dicirikan oleh kegiatan ekonomi yang menggunakan bahan baku dari sumber daya lokal, modal pribadi yang jumlahnya relatif kecil, ketergantungan tinggi pada pasar lokal, serta yang paling penting adalah sebagai ruang penyediaan kesempatan kerja bagi masyarakat lokal. Dari sisi pasar, hasil akhir aktivitas ekonomi desa umumnya diproyeksikan dan diprioritaskan untuk konsumsi sendiri atau dipasarkan dalam jangkauan yang relatif terbatas (Schiller, 1978; Purnawadewi, 1990; Velzen, 1990a. Velzen, 1990b; Velzen dan Setiawati, 1990; Machfud dan Kusumastuti, 1991).

Mengacu pada konsep marjinalisasi, fenomena berkembangnya usaha mikro bukan dianggap sebagai bentuk kesuksesan pembangunan, tetapi bagian dari proses pemiskinan akibat pembangunan yang berorientasi pada kapital besar. Dan

perempuan merupakan bagian kelompok masyarakat terbesar yang mengalami proses pemiskinan ini. Perempuan terlibat sebagai buruh atau pun menjalankan usaha mikro adalah untuk memenuhi kebutuhan dasar ketimbang untuk akumulasi modal. Pada kondisi tersebut, sulit jika memposisikan usaha mikro sebagai tulang punggung pertumbuhan ekonomi negara seperti yang sering kali diungkapkan dan diharapkan pemerintah pascakrisis 1998.

Ketika pemerintah menjadikan usaha mikro menjadi tulang punggung perekonomian Indonesia, dalam konteks pertumbuhan ekonomi maupun penyerapan tenaga kerja, maka seharusnya hal tersebut didukung dengan kebijakan-kebijakan ekonomi yang konsisten. Namun, pada kenyataannya, kombinasi kebijakan pertumbuhan dan penyerapan tenaga kerja dalam dinamika usaha mikro merupakan kebijakan yang kontradiktif. Keberadaan usaha mikro di antaranya merupakan dampak dari 'terlemparnya' pelaku-pelaku dari usaha atau sektor formal. Dalam konteks tersebut, usaha mikro hanya dapat dijadikan sebagai solusi jangka pendek. Sementara dalam jangka panjang konsentrasi pelaku-pelaku dalam usaha mikro yang begitu besar akan berdampak pada tingkat kompetisi yang tinggi, yang tidak memungkinkan pelaku-pelaku usaha mikro di dalamnya untuk dapat mengakumulasi modal (Kragten, 2000).

Konsekuensi dari pilihan pembangunan yang berorientasi pada pertumbuhan telah menimbulkan kesenjangan antara usaha besar-menengah dengan usaha kecil-mikro. Pada kasus pemberian kredit, misalnya, hal tersebut nampak dengan jelas. Distribusi kredit cenderung hanya diberikan dan dinikmati oleh usaha skala besar dan menengah, meskipun tidak produktif. Sementara usaha kecil dan mikro cenderung terus mengalami masalah kredit meskipun usaha mereka memiliki potensi yang baik. Dalam kaitan dengan perempuan, berbagai bentuk ketidakadilan gender bersumber pula pada kebijakan pemerintah yang tidak memperhitungkan potensi, aspirasi, dan hak-

hak kaum perempuan dalam mengakses sumber daya produktif (YASSPUK, LPPSLH, USAID/OTI, 2000). Perubahan prosedur telah dilakukan, termasuk yang secara diskriminatif menghambat usaha perempuan. Tetapi, pada kenyataannya perempuan usaha mikro tetap mengakses sumber-sumber modal informal, seperti pelepas uang dan bandar, ketimbang mendapat manfaat dari perubahan kebijakan tersebut[1].

Dalam perekonomian, usaha kecil dan usaha besar tidak berada pada posisi untuk saling menggantikan, tetapi masing-masing memiliki peran sendiri yang tidak dapat digantikan satu oleh yang lain. Pada kenyataannya, usaha mikro dan kecil sering dipandang sebagai kegiatan residu yang dijalankan oleh orang-orang yang tidak tertampung oleh usaha besar atau sektor formal.

Perhatian pada usaha mikro menjadi besar sejak badai krisis ekonomi dan krisis multidimensi menghantam Indonesia di tahun 1998 ketika usaha mikro relatif dapat bertahan dibanding usaha besar yang menggantungkan diri pada ekonomi pasar, bahkan menjadi bantalan dan pelarian kaum pekerja yang terlempar dari sektor formal. Merespon masalah tersebut, muncul bermacam-macam strategi mempertahankan diri yang dilakukan dengan cepat. Kaum perempuan lebih mudah memperoleh lapangan kerja pengganti dengan memasuki sektor industri berorientasi ekspor (tekstil, garmen, sepatu, elektronika) atau dengan berganti profesi, misalnya membuka usaha komoditas bekas. Walaupun demikian, cara-cara ini tidak memberikan tingkat penghasilan yang sama, apalagi lebih tinggi (JARI, 2000).

---

[1] Hal yang sama juga menjadi temuan studi AKATIGA dan The Asia Foundation yang secara khusus menyoroti persoalan perempuan usaha kecil dari sisi hambatan kebijakan yang secara diskriminatif menyulitkan usaha perempuan (AKATIGA dan The Asia Foundation, 2003)

1.2.2 Perempuan dalam Dinamika Usaha Mikro

Moore melihat bahwa perempuan di seluruh dunia terlibat dalam kerja produktif di dalam dan di luar rumah. Pemahaman mengenai kerja ini berbeda-beda menurut masyarakat setempat. Tetapi pada dasarnya Moore membagi kerja tersebut dalam empat kelompok, yaitu kerja pertanian, perdagangan, kerja rumah tangga, dan kerja upahan (Moore, 1998). Perempuan perdesaan, khususnya, memberikan sumbangan pada pendapatan keluarga baik secara "tidak langsung" melalui kerja rumah tangga dan pertanian tanpa upah, maupun secara langsung melalui uang yang diperoleh dari berdagang atau melakukan produksi sesuatu barang secara kecil-kecilan (Moore, 1998:82-3).

Di Indonesia, data statistik memperlihatkan bahwa perempuan banyak berperan dalam usaha-usaha mikro di perdesaan. Kepemilikan usaha mikro (44,29%) dan kecil (10,28%) berada di tangan perempuan (BPS, 2001). Selain itu, usaha kecil dan mikro juga menyerap tenaga kerja perempuan cukup besar, baik sebagai buruh upahan maupun tidak dibayar (lihat tabel 1.2).

Tabel 1.2 Banyaknya Pekerja Menurut Status dan Jenis Kelamin (1999)

Status Pekerja	IK	%	IKKR	%	Jumlah	%
Dibayar	**1.271.334**	**71,45**	**577.942**	**13,32**	**1.849.276**	**30,22**
Laki-laki	845.201	66,48	481.904	83,38	1.327.105	71,76
Perempuan	426.133	33,52	96.038	16,62	522.171	28,24
Tidak dibayar	**507.903**	**28,55**	**3.762.233**	**86,68**	**4.270.136**	**69,78**
Laki-laki	305.876	60,22	1.696.679	45,10	2.002.555	46,90
Perempuan	202.027	39,78	2.065.554	54,90	2.267.581	53,10
Jumlah pekerja	**1.779.237**	**100**	**4.340.175**	**100**	**6.119.412**	**100**
Laki-laki	1.151.077	64,69	2.178.583	50,20	3.329.660	54,41
Perempuan	628.120	35,31	2.161.592	49,80	2.789.752	45,59

Sumber : Profil IKKR Tahun 1999, BPS, 2001
Keterangan: IKKR = Industri Kecil dan Kerajinan Rumah Tangga
IB/S = Industri Besar dan Sedang

Kegiatan usaha mikro memungkinkan perempuan masuk ke dalamnya karena perempuan merupakan kelompok yang memiliki kesempatan terkecil untuk masuk sebagai tenaga kerja pada sektor formal (Moore, 1998; Dignard dan Havet, *eds*., 1995). Dalam studi perempuan, pengertian usaha dan ketenagakerjaan dikaitkan dengan istilah *employment* atau kesempatan kerja dalam pengertian yang lebih luas. Tidak hanya berupa pertukaran tenaga dengan uang atau barang, tetapi juga menyangkut peran-peran perempuan dalam sistem produksi. *Employment* dalam pengertian ini mencakup (1) sistem produksi subsisten atau non-pasar, (2) pekerjaan tanpa upah dalam sistem produksi keluarga, (3) sistem *putting-out* (Grown dan Sebstadt, 1989).

Secara spesifik di Jawa, perempuan di strata terendah sudah sejak lama menjalankan berbagai jenis usaha mikro sebagai bagian dari strategi bertahan hidup dan mempertahankan kesejahteraan

keluarga (Schiller, 1978) di tengah pilihan kerja yang sangat terbatas (Hull, 1975 seperti dikutip oleh Schiller, 1978). Selain itu, usaha mikro bagi khususnya perempuan perdesaan memberikan fleksibilitas ruang dan waktu untuk dapat mengerjakan tugas domestik dan sekaligus melakukan produksi yang dapat memberikan penghasilan. Cara hidup masyarakat perdesaan dan sistem ekonomi perdesaan sendiri menyediakan kesempatan kerja (*employment*) yang mudah dimasuki oleh perempuan karena mau tidak mau perempuan tidak dapat melepaskan diri dari tanggung jawab kerja domestik (Schiller, 1978).

1.2.3 Eksploitasi: Persoalan Perempuan Usaha Mikro dan Persoalan Perempuan

Dalam kaitan dengan usaha mikro, persoalan yang dihadapi adalah bagaimana mempertahankan kelangsungan usaha hari per hari karena usaha yang dijalankan umumnya tidak dapat menghasilkan keuntungan yang cukup besar untuk menjamin keberlanjutan (Lopez dan March, *eds.*, 1991). Usaha-usaha mikro yang banyak dijalankan perempuan hampir tidak dapat mencapai peningkatan, walaupun terdapat alokasi pendapatan untuk investasi jangka panjang, seperti pendidikan anak dan peningkatan kesehatan keluarga (Dignard dan Havet, *eds.*, 1995).

Persoalan yang dihadapi usaha mikro tersebut memang tidak terjadi secara spesifik pada perempuan, tetapi juga pada laki-laki pelaku usaha. Survei yang diadakan oleh BPS tahun 1999, misalnya, menjelaskan jenis persoalan usaha mikro tetapi tidak secara khusus membedakan berdasarkan jenis kelamin. Persoalan utama yang dihadapi adalah kesulitan modal (34, 55%), pengadaan bahan baku (20,14%), dan pemasaran (31,70%).

Persoalan-persoalan spesifik usaha mikro yang lain adalah terbatasnya informasi pasar, persaingan dalam pemasaran, kesulitan prosedur pengajuan kredit di bank, keterbatasan penguasaan dan penggunaan teknologi, dan lemahnya manajemen produksi. Banyaknya program kredit mikro dari pemerintah, swasta, dan lembaga non-pemerintah memberikan gambaran bahwa persoalan modal dipandang sebagai persoalan utama yang perlu diselesaikan. Upaya mendirikan sentra bisnis dan layanan pengembangan bisnis *(Business Development Service)* memberikan gambaran bahwa persoalan pasar, khususnya keterbatasan informasi dan jangkauan pasar, serta manajemen produksi merupakan hambatan yang perlu diselesaikan dengan maksud mendorong usaha mikro mampu bersaing dalam struktur pasar yang ada.

Persoalan penting lain yang dihadapi usaha mikro adalah persoalan struktural. Persoalan struktural biasanya dikaitkan dengan hambatan yang datang dari kebijakan formal dan birokrasi yang ditetapkan pemerintah, lembaga kredit seperti perbankan, lembaga yang berwenang memberikan standar kelayakan produk sebagai institusi yang menghambat usaha kecil untuk masuk dan bersaing di pasar. Pandangan ini melahirkan berbagai deregulasi kebijakan, misalnya dalam hal kemudahan prosedur pengajuan kredit dan subsidi bunga kredit dengan maksud usaha mikro mampu bersaing di pasar. Sementara itu, kesulitan manajemen produksi dan pemasaran diupayakan dengan program bapak angkat. Upaya-upaya tersebut bukannya tidak memberikan hasil, tetapi kurang berhasil mendorong usaha mikro untuk mengakumulasi modal. Yang kurang diperhatikan dalam program-program tersebut adalah bahwa usaha mikro dilakukan sebagai upaya bertahan hidup; kelompok miskin yang ada di dalamnya terbukti sudah terpinggirkan dari proses pembangunan sistem ekonomi pasar. Oleh karenanya, dorongan usaha mikro untuk bersaing dalam ekonomi pasar akan cenderung tidak berhasil.

Di luar kebijakan, ada faktor struktural lain yang selama ini kurang banyak disentuh yaitu eksploitasi yang diakibatkan ketidaksetaraan relasi dalam rantai produksi dan rantai perdagangan. Schmitz, misalnya, melihat bahwa persoalan relasi eksternal merupakan kendala serius dalam pengembangan usaha mikro. Relasi eksternal di sini mencakup sistem pembiayaan/permodalan, relasi dengan penyedia bahan baku dan teknologi, jalur-jalur pemasaran, dan perjanjian subkontrak (Schmitz, 1982 seperti dikutip oleh Baud dan de Bruijne, 1993). Pelaku-pelaku ekonomi tersebut memberikan pengaruh yang cukup besar dalam menjamin keberlangsungan industri mikro. Bahkan beberapa studi memperlihatkan bahwa peran perantara sangat besar berpengaruh dalam jalur pemasaran, terutama di perdesaan (Knorringa dan Weijland, 1993; Tambunan, 2002).

Dalam kaitan dengan marjinalisasi, proses tersebut mengakibatkan kelompok-kelompok tertentu—dalam hal ini kelompok miskin dan perempuan – tersingkir dan berada pada kondisi dengan pilihan yang terbatas. Marjinalisasi dimungkinkan terjadi karena adanya ketidaksetaraan relasi yang juga merupakan indikasi adanya perbedaan kekuatan yang dimiliki antarpihak. Kondisi ini pula yang memungkinkan munculnya eksploitasi. Kelompok miskin dan perempuan yang tidak memiliki pilihan mudah untuk dimanfaatkan oleh kelompok yang lebih kuat sehingga pihak yang terakhir dapat memupuk keuntungan lebih besar. Wright (1997)[2] menyebutkan bahwa hubungan eksploitatif antara lain dicirikan dengan:

Kesejahteraan sebuah kelompok masyarakat secara material tergantung pada perampasan material dari sebuah kelompok lain.

---

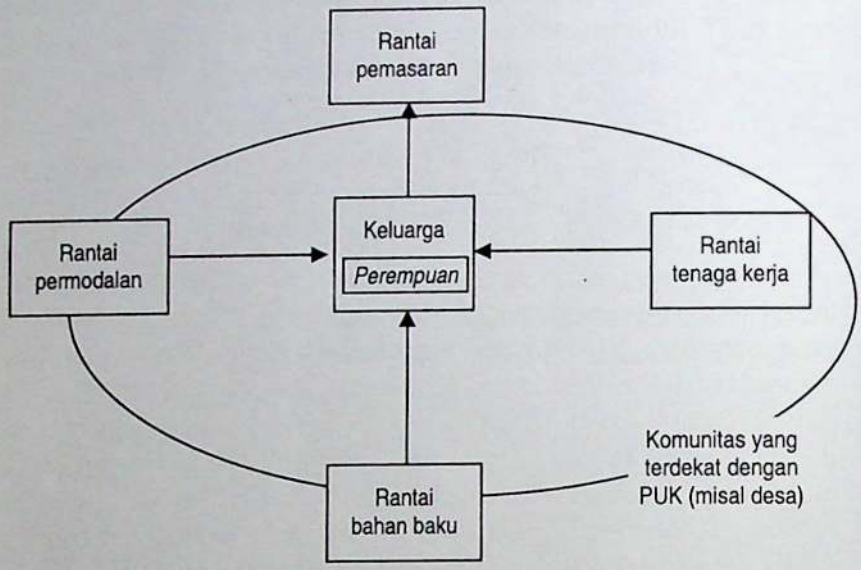
[2] Kerangka eksploitasi ini juga digunakan dalam studi AKATIGA lainnya yang melihat bahwa hambatan usaha kecil mengakumulasi modal terletak pada pola-pola eksploitasi yang dibangun dengan para pelaku usaha lain dalam struktur hulu hilir yang lebih kuat secara ekonomi, sosial, dan politik (Widyaningrum dkk. *Pola-Pola Eksploitasi terhadap Usaha Kecil*. Bandung: AKATIGA, 2003)

Hubungan yang juga melibatkan pengucilan atau penutupan akses terhadap sumber daya produktif tertentu secara asimetris terhadap kelompok yang tereksploitasi. Pada umumnya hak milik sering digunakan untuk menutup akses kelompok lain terhadap sumber-sumber daya tertentu tetapi tidak selalu demikian.

Mekanisme yang menghasilkan pengucilan atau penutupan akses terhadap sumber daya produktif tersebut melibatkan pengambilalihan nilai tambah kelompok yang tereksploitasi oleh kelompok yang menguasai sumber daya produksi tersebut.

Pengertian eksploitasi sendiri adalah melakukan akumulasi modal atau memupuk keuntungan atas biaya dan risiko pihak lain yang posisinya lebih lemah. Eksploitasi adalah istilah yang biasa digunakan dalam hubungan industrial, yaitu antara majikan dan buruh. Dalam kasus usaha mikro, eksploitasi yang dialami tidak dapat dilepaskan dari fenomena marjinalisasi. Peluang untuk melakukan eksploitasi menjadi lebih mudah karena kelompok tersebut sudah berada pada kondisi yang tanpa pilihan. Sebagai unit usaha yang melakukan produksi, eksploitasi pada usaha mikro datang dari pelaku-pelaku yang membangun hubungan dalam kaitannya dengan produksi dan perdagangan, yaitu pemasok bahan baku, pemasaran produk, penyedia modal, dan tenaga kerja. Istilah yang digunakan dalam penelitian ini adalah struktur hulu hilir (lihat gambar 1.1).

Gambar 1.1
Struktur Hulu Hilir



Dengan perspektif yang sama, Knorringa dan Weijland juga melihat bahwa jaringan industrial (*industrial networks*) dapat menjadi penyebab sulitnya usaha mikro untuk berkembang. Dalam jaringan industrial, usaha-usaha besar yang melakukan oligopoli mendominasi jaringan tersebut, melibatkan pedagang dan produsen kecil ke dalam jaringan mereka melalui sistem subkontrak komersial atau subkontrak industrial[3]. Di dalam jaringan tersebut sering kali juga diciptakan sub-sub jaringan yang melibatkan perantara. Pelaku-pelaku utama

[3] Subkontrak komersial yaitu pihak subkontraktor mengerjakan/menghasilkan barang jadi yang tinggal dipasarkan oleh pihak pemesan. Dalam subkontrak jenis ini, umumnya pihak prinsipal bukanlah industri manufaktur, tetapi lebih merupakan perusahaan dagang. Subkontrak industrial berarti mengerjakan proses-proses tertentu atau menghasilkan komponen-komponen tertentu (tetapi bukan barang jadi), yang akan diolah lebih lanjut oleh pihak pemesan (Dicken, 1986).

dalam jaringan memiliki akses lebih baik terhadap informasi dan sumber daya. Dalam pasar yang oligopolis, mereka menciptakan hambatan yang ketat (*barriers to entry*) sehingga pelaku lain sulit masuk dalam pasar tersebut. Pelaku-pelaku utama tersebut dapat mendiktekan harga dan spesifikasi produk pada pelaku usaha mikro agar memenuhi segmen pasar yang ditujunya. Mereka juga memiliki kekuasaan untuk memutuskan usaha mikro mana yang akan dijadikan "mitra" atau subkontraktornya, sehingga tercipta persaingan antarusaha mikro di dalam lingkungan sosial mereka. Dengan menggunakan posisi dominan mereka, pelaku-pelaku utama dalam pasar yang monopolis atau oligopolis tersebut memperoleh keuntungan maksimum dengan risiko minimal, dan tetap dibungkus dengan norma dan nilai-nilai masyarakat yang ada (Knorringa dan Weijland, 1993). Fenomena ini tidak saja terjadi pada kasus-kasus usaha mikro subkontrak, tetapi juga pada usaha-usaha mikro yang relatif mandiri, dalam arti secara formal tidak ada ikatan kerja dengan pihak lain di jalur modal, pemasaran, atau bahan baku misalnya.

Sebagai pelaku terbanyak dalam usaha mikro, persoalan yang dihadapi oleh usaha mikro pada umumnya juga dihadapi oleh perempuan yang terlibat di dalamnya. Tetapi, di samping persoalan ekonomi, perempuan dalam posisi marjinalnya juga mengalami persoalan ketidaksetaraan relasi gender. Dengan demikian, persoalan yang dialami oleh perempuan pengusaha mikro lebih berat dibanding laki-laki dalam kondisi yang sama.

Hal ini terjadi karena perempuan miskin, terutama yang berada di Dunia Ketiga, mengalami eksploitasi pada tiga lapisan (Nasikun, 1992), yaitu:

- Pada tingkat global, sebagai mayoritas warga masyarakat negara-negara pinggiran, kaum perempuan menjadi korban dari kesenjangan dan ketidakadilan sistem internasional, hubungan

dominasi, dan ketergantungan antara negara-negara industri maju dan negara-negara pinggiran yang miskin.

- Pada tingkat produksi, sebagai bagian terbesar lapisan paling bawah dari sistem stratifikasi kerja industrial, kaum perempuan menjadi korban pertama dari kesenjangan hubungan-hubungan produksi kapitalis.
- Pada tingkat sosial, kaum perempuan harus mengalami perlakuan tidak adil dari struktur dan ideologi gender yang telah berabad lamanya menomorduakan perempuan.

1.3 Pemberdayaan Perempuan

Pemberdayaan (*empowerment*) dikenal sebagai satu pendekatan untuk memperbesar akses dan kontrol kelompok-kelompok marjinal atas sumber daya ekonomi, politik (pengambilan keputusan), dan budaya (perumusan nilai, simbol, ideologi) (Hafidz, 1993). Pemberdayaan perempuan pengusaha mikro terkait tidak hanya dengan persoalan mempertahankan kelangsungan usaha demi pemenuhan kebutuhan dan dengan persoalan gender, tapi juga dengan upaya pengurangan kemiskinan. Dalam konteks ini, banyak Ornop di Indonesia yang menggunakan kegiatan ekonomi berupa *income generating* sebagai *entry point* dalam menguatkan perempuan usaha mikro. Asumsinya, melalui penguatan ekonomi ini perempuan dapat memiliki posisi tawar yang baik untuk bernegosiasi di tingkat usaha maupun dalam komunitas yang lebih luas (aspek politik). Namun dalam perjalanan sejarahnya, asumsi tersebut bergeser karena pada kenyataannya penguatan aspek ekonomi tidak dapat berdiri sendiri namun harus beriringan dengan penguatan pada aspek politik.

Setiap tipe perempuan, berdasarkan jenis keterlibatannya dalam kegiatan ekonomi, memiliki kebutuhan yang berbeda terhadap

upaya intervensi atau pemberdayaan. Buruh perempuan membutuhkan intervensi antara lain berupa organisasi massa yang dapat membaca persoalan di tingkat akar rumput yang juga terkait dengan persoalan makro, dukungan teknis, dan dukungan ekonomi terhadap organisasi. Perempuan pengusaha mikro membutuhkan dukungan yang dapat memecahkan persoalan tingginya bunga kredit, kekerasan, dan jaringan pemasaran (Chen, 1989 seperti dikutip oleh Baud dan de Bruijne, 1993). Bagi pekerja keluarga tanpa upah yang tidak memperoleh upah berbentuk uang, intervensi dapat masuk, misalnya, melalui tabungan yang disesuaikan dengan tingkat kebutuhan rumah tangga (Baud dan de Bruijne, 1993). Sejauh mana upaya pemberdayaan perempuan yang dilakukan Ornop dapat menjawab persoalan perempuan usaha mikro adalah bagian yang juga ingin dipaparkan dalam buku ini.

1.4 Batasan Konsep yang Digunakan

Usaha Mikro

Usaha mikro sering kali digambarkan sebagai usaha-usaha marjinal dan subsisten yang di antaranya ditandai dengan jenis transaksi jual beli yang dilakukan dalam jumlah kecil, sebagian transaksi dilakukan dengan orang-orang yang dikenal, kesepakatan yang dibangun bersifat langsung (*face to face*), berdasarkan pada kepercayaan, referensi pribadi, transaksi dilakukan antara dua orang atau lebih dengan orang-orang yang dipercaya dan dapat dipertanggungjawabkan, memiliki aturan sosial sendiri, menggabungkan berbagai jenis pekerjaan yang sumber dayanya dimiliki dan dikendalikan sendiri oleh mereka untuk kebutuhan-kebutuhan yang sifatnya subsisten.

Marjinalisasi

Dalam arti luas, marjinalisasi adalah proses yang hubungan-hubungan kekuasaan antarmanusianya mengalami perubahan melalui suatu cara sehingga salah satu kelompok semakin terputus dari akses ke sumber-sumber daya vital (tanah dan air, modal, pekerjaan, pendidikan, hak-hak politik), yang semakin lama semakin dikuasai atau dimonopoli oleh sekelompok kecil orang (elite). Dalam proses marjinalisasi, perempuan lebih tersisih atau terpinggirkan dibanding laki-laki. Sebagai konsekuensinya, perempuan harus menyandarkan diri pada sumber-sumber periferi ekonomi pasar.

Menurut Scott (1986) seperti dikutip oleh Grijns dkk. (1992) marjinalisasi perempuan adalah:

1. Penyingkiran dari pekerjaan produktif
2. Pemusatan perempuan kepada periferi pasar tenaga kerja
3. Feminisasi sektor-sektor produktif atau sebagai pemisahan kegiatan-kegiatan tertentu atas dasar jenis kelamin.
4. Pelebaran ketimpangan ekonomi antara perempuan dan laki-laki. Hal tersebut dinilai dari perbedaan upah serta ketidaksamaan akses kepada keuntungan-keuntungan dan fasilitas-fasilitas.

Struktur Hulu-Hilir

Pelaku-pelaku individu atau kelompok terlibat dan membangun hubungan dengan produksi dan perdagangan suatu barang atau komoditas, mulai dari penyediaan *input* bahan baku dan barang modal, penyedia modal, tenaga kerja, dan pemasaran produk. Selanjutnya, keempat rantai tersebut disebut sebagai struktur hulu hilir.

Eksploitasi dalam Struktur Hulu-Hilir

Pengertian eksploitasi adalah mengakumulasi atau memupuk keuntungan dengan biaya dan risiko (kerugian) pihak lain yang lebih lemah posisinya. Mengacu pada pengertian tersebut, eksploitasi

dalam struktur hulu hilir diartikan sebagai mengakumulasi keuntungan dengan biaya dan risiko pihak lain yang lebih lemah posisinya—yaitu usaha mikro dan buruh yang dalam struktur tersebut berada di posisi terbawah.

Beban ganda

Pengertian beban ganda merujuk pada konsep *"triple roles"* yang dikembangkan Caroline Moser (1993: 27-8) ketika menganalisis beban kerja perempuan di Dunia Ketiga. Perempuan dalam kehidupan kesehariannya mengerjakan kegiatan reproduktif, produktif, dan pengelolaan komunitas secara bersamaan. Kegiatan reproduktif atau biasa dikenal dengan tugas domestik antara lain menyangkut pemeliharaan dan perawatan rumah tangga, seperti memelihara dan membesarkan anak, menyediakan makanan, menyediakan air dan bahan bakar, berbelanja, pemeliharaan rumah, dan pelayanan kesehatan keluarga. Kegiatan produktif dimaknai sebagai kegiatan yang untuk memproduksi barang atau jasa untuk diperdagangkan, seperti pertanian, nelayan, bekerja, dan wiraswasta. Sedangkan pengelolaan komunitas dimaksudkan sebagai kegiatan berkaitan dengan kejadian-kejadian dan pelayanan sosial yang ada di dalam komunitas, seperti peringatan, selamatan, kerja bakti, partisipasi dalam kegiatan kelompok masyarakat, dan kegiatan politik lokal.

Pemberdayaan Perempuan

Pemberdayaan (*empowerment*) perempuan adalah upaya untuk memperbesar akses dan kontrol perempuan atas sumber daya ekonomi, politik (pengambilan keputusan), dan budaya (perumusan nilai, simbol, ideologi).

1.5 Metodologi

Kerja sama AKATIGA dan ASPPUK sebagai sebuah kerja jaringan yang ingin mencoba mengaitkan persoalan perempuan usaha mikro dengan upaya pemberdayaan, sangat berpengaruh dalam penentuan kerangka penelitian dan pemilihan jenis usaha serta lokasi penelitian. Pada tahap awal, AKATIGA dan ASPPUK mencoba memetakan persoalan-persoalan yang dihadapi oleh perempuan pengusaha mikro dalam kaitannya dengan usaha mikro dan dalam posisinya sebagai perempuan. Analisis mengenai usaha cukup dominan mewarnai bentuk-bentuk analisis persoalan karena bagi perempuan pengusaha mikro, persoalan ekonomi rumah tangga dan persoalan usaha mikro merupakan persoalan yang sangat dekat dengan keseharian mereka. Umumnya usaha mikro yang dijalankan perempuan atau banyak melibatkan perempuan sebagai pemilik, pengelola, maupun buruh, sarat dengan persoalan yang kemudian diidentifikasi sebagai persoalan marjinalisasi dan eksploitasi. Usaha mikro sangat sulit untuk berkembang atau dengan kata lain sulit dalam mengakumulasi modal. Usaha tersebut hanya dapat menambal kekurangan pendapatan keluarga untuk dapat bertahan hidup. Dalam hal ini, AKATIGA dan ASPPUK berusaha untuk berhati-hati mendefinisikan usaha mikro dan usaha kecil, yaitu tidak sebatas besarnya omzet atau jumlah tenaga kerja seperti ukuran yang biasa digunakan oleh perhitungan statistik. Karakteristik ini pulalah yang kemudian menjadi salah satu temuan penelitian.

Rumusan persoalan eksploitasi dalam struktur hulu hilir berawal dari pemetaan mengenai berbagai cara pandang terhadap persoalan usaha mikro dan perempuan, serta sejauh mana upaya solusi yang telah dibuat dapat mempengaruhi kemajuan usaha mikro. Cara pandang di antara berbagai kalangan sangat beragam, dan di tingkat ASPPUK keragaman cara pandang ini juga berkaitan dengan cara pandang Ornop-ornop anggotanya. Misalnya, sulitnya

perempuan mengembangkan usaha dianggap bersumber dari konstruksi budaya yang menempatkan kerja dan penghasilan perempuan sebagai tambahan bagi keluarga, tanpa lebih dalam melihat kontribusi perempuan pada ekonomi rumah tangga. Selain itu, kebijakan pun sering kali dianggap sebagai sumber diskriminasi dan eksploitasi sehingga usaha perempuan sulit untuk maju. Pada titik inilah terjadi pengayaan persepsi mengenai persoalan-persoalan yang melingkupi perempuan pengusaha mikro.

Pemilihan jenis usaha sebagai kasus studi dan lokasi studi dapat dikatakan ditentukan secara praktis. Ketika kerja sama ini dirancang, AKATIGA dan ASPPUK berkeinginan agar hasil penelitian ini tidak hanya menjadi laporan atau buku, tetapi ditindaklanjuti dengan kegiatan advokasi oleh Ornop pendamping di lokasi yang bersangkutan. Oleh karena itu, pemilihan lokasi juga bergantung pada kesediaan dan kesiapan Ornop bersangkutan untuk terlibat dalam kerja sama ini. Pada akhirnya, Klaten dan Banyumas yang dipilih untuk dilibatkan dalam kerja sama ini.

Langkah selanjutnya adalah menentukan jenis usaha yang menjadi kasus studi. Ada cukup banyak ragam jenis usaha yang dijalankan perempuan di Klaten dan Banyumas, rata-rata adalah usaha mikro dan sedikit yang merupakan usaha kecil. Usaha yang dijalankan adalah usaha keluarga dan usaha yang dimiliki sendiri oleh perempuan. Usaha yang dijalankan oleh perempuan sendiri umumnya adalah pengolahan makanan, konveksi, dan perdagangan eceran. Sementara usaha keluarga yang melibatkan banyak perempuan adalah jenis-jenis industri pengolahan mikro, seperti gula kelapa dan genteng, yang akhirnya menjadi kasus studi. Pemahaman mengenai persoalan perempuan secara spesifik pada usaha-usaha yang dimiliki oleh perempuan sudah cukup banyak digali oleh penelitian-penelitian lain dan juga oleh pendamping. Pemilihan kasus usaha keluarga didasarkan atas pertimbangan bahwa usaha-usaha

keluarga juga dominan dilakukan oleh perempuan yang menjadi dampingan Ornop di Klaten dan Banyumas, dan perlu untuk melihat kembali persoalan-persoalan usaha dari perspektif perempuan.

Dalam hal ini, penggalian data dilakukan lebih banyak melalui wawancara mendalam pada masing-masing anggota keluarga yang terlibat—baik perempuan maupun laki-laki—untuk mendapatkan perspektif yang seimbang mengenai persoalan utama yang dihadapi. Diskusi kelompok juga menjadi metode yang cukup sering dilakukan dalam proses penelitian, dengan maksud untuk mengklarifikasi persoalan dan solusi yang telah dan ingin diupayakan. Dalam hal ini, peran pendamping dan keberadaan kelompok-kelompok perempuan yang berada di dalam payung ASPPUK sangat besar.

Analisis gender adalah hal yang paling sulit dalam penelitian ini. Jenis usaha yang menjadi kasus adalah usaha keluarga dengan situasi perempuan dan laki-laki masing-masing memiliki peran dan tanggung jawabnya sendiri, kadang dapat dipertukarkan, kadang tidak. Pada tahap ini, penggalian data diupayakan pula untuk mendapatkan perspektif perempuan mengenai pembagian kerja di dalam rumah tangga. Sebagai bagian dari kelompok marjinal yang miskin, pembagian kerja di dalam satu jenis usaha tidak dapat dilepaskan dari pembagian kerja dalam usaha-usaha lain yang dijalankan dalam satu rumah tangga sebagai upaya bertahan hidup. Baik laki-laki maupun perempuan sama-sama menanggung beban kerja yang berat untuk memenuhi kebutuhan dasar, sehingga kerangka eksploitasi perempuan sulit untuk dijadikan sebagai alat analisis satu-satunya. Dari situlah konsep mengenai marjinalisasi dan kemiskinan dijadikan sebagai alat analisis lain untuk melengkapi penjelasan mengenai eksploitasi pada perempuan usaha mikro.

Kelemahan penelitian ini terutama terletak pada analisis gender. Konsep-konsep analisis gender yang berkembang sebagai

wacana dalam studi perempuan dan pembangunan belum banyak digunakan sebagai alat analisis untuk memahami kerja perempuan. Peneliti pun sangat berhati-hati untuk tidak cepat mengambil kesimpulan mengenai fenomena persoalan gender hanya berdasarkan pengamatan yang dianggap belum cukup lama. Mengingat kondisi ini pula, analisis mengenai upaya pemberdayaan perempuan yang dikaitkan dengan persoalan-persoalan perempuan secara spesifik belum cukup tajam untuk dijadikan bahan dalam menjawab bagaimana upaya pemberdayaan yang efektif menguatkan posisi perempuan dalam ekonomi. Bagian terakhir inilah yang juga menjadi hal menarik untuk didalami lebih lanjut mengingat upaya pemberdayaan perempuan dalam ekonomi dan politik sangat gencar dilakukan pada dua-tiga dasawarsa terakhir.

1.6 Alur Penyajian Buku

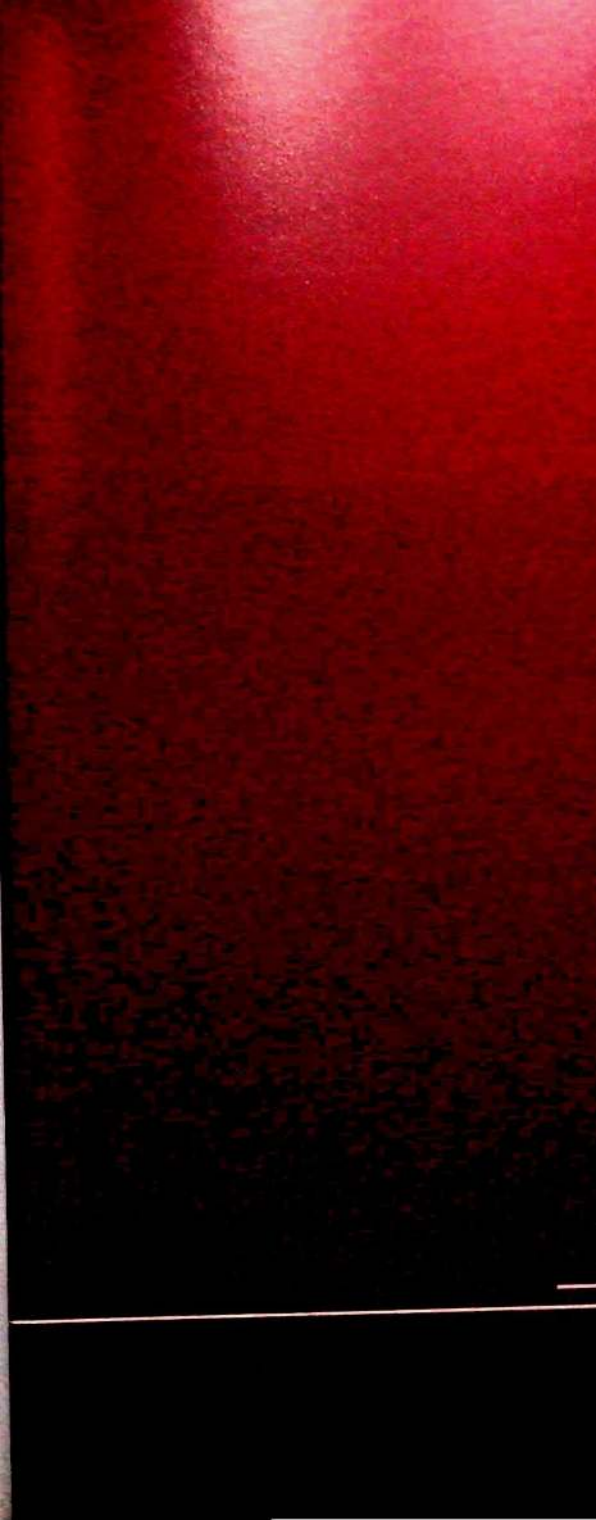
Buku ini terdiri atas lima bab. Bab pertama menggambarkan apa yang biasa disebut sebagai latar belakang yang pada buku ini tidak saja menyajikan alasan pentingnya melakukan penelitian ini, tetapi juga menggambarkan dinamika perempuan pengusaha mikro dalam perekonomian. Bab pertama juga memuat batasan konsep yang digunakan serta metodologi yang menggambarkan bagaimana proses penelitian ini dilakukan, beserta kendala dan kelemahannya.

Bab dua menggambarkan fenomena ekonomi perdesaan dan kerja-kerja perempuan di dalamnya, yaitu dalam usaha-usaha mikro. Kasus gula kelapa dan genteng memperkuat gambaran bahwa usaha-usaha mikro perdesaan merupakan akibat dari proses marjinalisasi yang terjadi di tingkat global, yang pada akhirnya menyisakan jenis-jenis pekerjaan yang dianggap tidak prospektif dan terpaksa dimasuki oleh kelompok miskin yang tersingkir dari sistem ekonomi pasar. Bab ini juga memuat gambaran mengenai peluang-peluang kerja yang

tersisa bagi perempuan di perdesaan, dan bagaimana peluang-peluang yang tersisa itu harus disiasati sedemikian rupa oleh perempuan dan anggota keluarga lainnya.

Analisis mengenai eksploitasi disajikan dalam bab tiga. Dalam bab ini, sangat jelas terasa bahwa analisis eksploitasi yang dilakukan lebih berat pada sisi usaha dibanding pada sisi perempuan. Hal itu dilakukan karena eksploitasi pada sisi usaha secara langsung telah membebani perempuan. Tetapi, di sisi lain, upaya-upaya untuk bertahan dalam eksploitasi justru banyak diperankan oleh perempuan seperti digambarkan di bagian akhir dari bab tiga.

Upaya-upaya bertahan perempuan merupakan hal yang menjadi fokus dalam pemberdayaan perempuan. Hal inilah yang diulas dalam bab empat. Ketika kita berbicara mengenai upaya pemberdayaan, hal itu tidak terlepas dari wacana mengenai perempuan dan pembangunan yang merupakan titik awal munculnya upaya pemberdayaan perempuan, seperti yang juga dilakukan oleh ASPPUK dan Ornop anggotanya. Uraian singkat mengenai wacana tersebut dan butir-butir penting yang muncul dalam pemberdayaan dan pengorganisasian perempuan diharapkan dapat lebih memberikan pemahaman kepada kita apakah upaya pemberdayaan perempuan pengusaha mikro masih dapat memberikan harapan untuk keluar dari persoalan ataukah hanya memberi ruang-ruang ekonomi untuk bertahan hidup di tengah marjinalisasi dan eksploitasi.



Bab Dua

Perempuan dan Usaha Mikro yang Terpinggirkan

2.1 Genteng dan Gula Kelapa: Potret Ekonomi Perdesaan yang Terpinggirkan

Keterlibatan perempuan dalam usaha mikro genteng di Klaten dan gula kelapa di Banyumas bukanlah merupakan fenomena baru di kedua wilayah penelitian itu. Kedua usaha tersebut sudah digeluti kurang lebih 2-3 generasi, bahkan untuk gula kelapa keberadaannya sudah lebih lama. Namun, di tengah lamanya keberadaan usaha tersebut tidak ada perubahan kondisi yang berarti bagi pelaku usaha di dalamnya. Hal ini dibuktikan oleh penelitian di tahun 1970-an yang menunjukkan bahwa relasi-relasi yang ada dan kondisi kesejahteraan produsen gula sudah sedemikian buruk; kondisi itu tidak berubah pada saat penelitian AKATIGA-ASPPUK dilakukan di tahun 2002.

Meskipun demikian, usaha genteng dan gula kelapa masih bertahan sampai sekarang dan diwariskan secara turun-temurun. Hal itu terjadi karena terbatasnya pilihan usaha maupun kerja yang memberikan kondisi lebih baik. Fenomena yang terjadi ini menguatkan teori bahwa usaha-usaha mikro perdesaan merupakan dampak dari sebuah proses arus besar industrialisasi yang dilakukan kapitalis yang menghasilkan marjinalisasi sektor ekonomi perdesaan. Secara lebih spesifik dalam konteks ekonomi perdesaan, usaha genteng dan gula kelapa memiliki peran penting dalam memberikan pilihan kegiatan ekonomi bagi orang-orang yang tidak mendapatkan manfaat dari kehadiran industri-industri besar.

Karakteristik usaha mikro genteng dan gula kelapa sangat lekat dengan ciri-ciri ekonomi perdesaan. Relasi patron-klien masih sangat berpengaruh sehingga dalam menjalankan usahanya, pengusaha mikro tidak dapat melepaskan diri dari berbagai ikatan sosial yang menyertai hampir setiap relasi ekonomi. Transaksi di dalamnya dilakukan secara langsung (*face to face*) berdasarkan kepercayaan, referensi pribadi, dan mengikuti aturan sosial yang berlaku di komunitas mereka. Hubungan demikian tidak hanya terjadi di perdesaan Jawa, tetapi juga di perdesaan-perdesaan lain di Asia. Hubungan kekerabatan merupakan hal penting dalam ekonomi perdesaan karena masyarakat desa hidup bersama dalam satu lokasi dan dikondisikan untuk bekerja sama dengan berbagai cara demi keamanan dan kelangsungan hidup mereka bersama (Hayami dan Kikuchi, 1987).

Ciri khas lain ekonomi perdesaan yang melekat pada kedua kasus adalah proses berbagi risiko. Hubungan kerja dan hubungan ekonomi yang terbangun di perdesaan umumnya berbeda dengan hubungan ekonomi pasar yang impersonal dalam ekonomi perkotaan. Hubungan ekonomi di perdesaan cenderung ditarik ke dalam suatu hubungan pribadi yang rumit yang lebih dari sekadar hubungan

tukar-menukar. Hal ini nampak jelas, misalnya, dalam sistem bagi hasil dalam kasus gula kelapa. Hubungan-hubungan yang terjadi tidak hanya sekadar hubungan yang menghasilkan pembagian hak dan kewajiban di antara pihak-pihak yang terlibat di dalamnya. Hubungan yang terbangun menempatkan satu pihak yang karena berbagai sumber daya dan kekuasaan yang dimilikinya sering kali menempatkan diri sebagai pelindung bagi pihak lain, terutama dalam kondisi-kondisi sulit. Hal ini terungkap dalam berbagai bentuk, misalnya, dengan memberikan hadiah pada hari besar keagamaan tertentu, memberikan pinjaman pada situasi-situasi sulit, seperti anggota keluarga yang sakit, penyelenggaraan pesta, dan meminjam untuk kebutuhan sehari-hari. Hubungan-hubungan ini yang biasa disebut dengan hubungan patron-klien[4]. Dalam konteks ini, hubungan ekonomi berubah menjadi bentuk hubungan pribadi yang kompleks dan berkelanjutan sehingga sulit untuk dipisahkan untuk waktu yang panjang sekalipun.

Bagaimana karakteristik ekonomi perdesaan dengan ciri-ciri relasi di dalamnya mewujud dalam usaha gula dan genteng[5] akan dibahas berikut ini.

2.1.1 Ketergantungan pada Sumber Daya Alam

Ekonomi perdesaan juga dicirikan oleh ketergantungan yang tinggi pada sumber daya alam dalam hal *input* bahan baku. Di satu

---

[4] Suatu hubungan atau ikatan *dyadic* dua pihak yang menyangkut suatu persahabatan; seorang individu dengan status sosial ekonomi yang lebih tinggi (patron) menggunakan pengaruh dan sumber-sumber yang dimilikinya unutk memberikan perlindungan dan atau keuntungan bagi seseorang yang statusnya lebih rendah (*client*) dengan imbalan dalam bentuk pemberian dukungan dan bantuan secara umum termasuk pelayanan pribadi kepada bapak (*patron*) tadi (Scott dalam Hayami dan Kikuchi, 1987)

[5] Uraian rinci mengenai pola-pola relasi di dalam kasus genteng dan gula kelapa diambil dari Draft Laporan Penelitian Persoalan Usaha dan Pengorganisasian Perempuan Usaha Kecil: Studi Kasus Usaha Genteng di Klaten dan Usaha Gula Kelapa di Banyumas (Ratih Dewayanti, E.P. Mulyoutami, dan R. Susilowati. 2003. Bandung: AKATIGA)

sisi, karakter wilayah perdesaan yang belum padat seperti kota memberikan peluang lebih besar bagi masyarakat perdesaan untuk memanfaatkan sumber-sumber daya alam yang ada, baik yang dimiliki sendiri maupun melalui sistem-sistem pertukaran yang diwarnai hubungan pribadi seperti bagi hasil dan *tebasan*. Di sisi lain, ketergantungan yang tinggi pada sumber daya alam menimbulkan kerentanan karena kondisi-kondisi yang tidak dapat dikontrol manusia, seperti musim. Penggunaan sumber daya alam yang tidak dapat diperbarui juga menimbulkan kerentanan tersendiri bagi keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

Walaupun bahan baku bersumber dari alam, tidak berarti bahwa kepemilikan sumber daya tersebut berada di tangan para produsen. Kebanyakan sumber daya tersebut dimiliki oleh pihak-pihak yang memiliki modal untuk membeli atau menguasai sumber daya tersebut. Produsen dapat memperoleh bahan baku melalui beberapa mekanisme transaksi, seperti pembelian tunai, pembelian dengan cara utang, bagi hasil, sewa, dan gadai. Untuk itu, produsen harus memasuki relasi-relasi pertukaran sumber daya yang berlaku dalam sistem tersebut.

Gula Kelapa

Dalam usaha pengolahan gula kelapa, bahan baku utamanya adalah nira yang diperoleh dari pohon kelapa yang merupakan sumber daya alam lokal. Produktivitas pohon kelapa sangat dipengaruhi oleh faktor alam, terutama oleh musim yang tidak dapat dikontrol manusia. Pada musim hujan, nira yang disadap mengandung kadar air tinggi sehingga butuh waktu lebih lama untuk memasak dan mengakibatkan gula kelapa yang dihasilkan berkualitas rendah. Pada musim kemarau, volume nira yang disadap berkurang karena cuaca kering sehingga mengurangi jumlah produksi. Selain itu,

pohon kelapa harus disadap setiap hari, jika tidak, dibutuhkan waktu lama agar nira dapat disadap kembali. Pohon kelapa yang tidak disadap untuk beberapa waktu bahkan tidak dapat lagi menghasilkan nira.

Nira bukan satu-satunya sumber daya yang perlu dimiliki produsen untuk dapat melakukan produksi gula. Adanya penyadap juga merupakan faktor penting lainnya. Artinya, usaha gula baru dapat berproduksi jika dalam keluarga terdapat suami atau anak laki-laki yang dapat *menderes* pohon kelapa untuk memperoleh nira. Produsen yang memiliki pohon kelapa sendiri dan memiliki anggota keluarga yang mampu *menderes* dapat melakukan produksi tanpa tergantung pada keberadaan pelaku lain di luar keluarga. Hanya saja, jenis produsen seperti itu sangat jarang ditemukan. Jumlah terbesar justru kelompok produsen yang tidak memiliki pohon kelapa.

Kecilnya jumlah produsen yang memiliki pohon kelapa menyebabkan posisi pemilik pohon menjadi penting. Walaupun jumlah pemilik pohon lebih sedikit dibandingkan jumlah produsen tanpa pohon, adanya berbagai pola hubungan memungkinkan kedua belah pihak tetap mendapatkan sumber daya yang dibutuhkan untuk memproduksi gula kelapa. Melalui pemanfaatan relasi sosial[6] yang ada di antara produsen gula dengan pemilik pohon yang tinggal dalam satu desa, maka terbangun hubungan ekonomi yang saling memanfaatkan. Relasi sosial yang biasa digunakan adalah relasi ketetanggaan atau kekerabatan[7] yang terbentuk atas dasar kepercayaan antarorang. Pemilik pohon mendapatkan tenaga kerja

---

[6] Relasi sosial, institusi, dan norma sosial yang dapat mempengaruhi peningkatan kehidupan, khususnya dalam ekonomi, dimaknai sebagai modal sosial, yaitu pemanfaatan hubungan sosial untuk membuka akses terhadap sumber daya yang dimiliki.

[7] Dalam penyediaan *input*, relasi yang terjadi dalam satu unit keluarga besar memiliki pertimbangan sosial dan ekonomi. Misalnya, jika seseorang *menderes* pohon milik orang tuanya tetap akan berlaku sistem bagi hasil antara *penderes* dan orang tuanya layaknya hubungan antara *penderes* dan pemilik pohon. Akan tetapi, di luar itu tetap ada bantuan-bantuan yang sifatnya sosial seperti bergantian memasak atau menjual gula.

untuk *menderes* nira, sementara produsen yang tidak memiliki pohon dapat memperoleh nira dengan 'menjual' tenaganya pada pemilik pohon sebagai *penderes*. Hanya saja, tidak ada upah uang yang diterima oleh *penderes*, imbalannya berupa bagi hasil nira yang jumlahnya sama antara pemilik pohon dan *penderes*.

Kebanyakan pemilik pohon mendapatkan pohon kelapa yang diwariskan dari orang tua. Kekayaan sebagai produsen gula di desa ditentukan berdasarkan jumlah batang pohon yang dimiliki; yang terbesar memiliki lebih dari 60 batang, yang sedang memiliki rata-rata 30 pohon, dan kebanyakan penduduk pemilik pohon hanya memiliki kurang lebih 10 pohon. Tidak banyak produsen gula yang berhasil menabung untuk kemudian membeli pohon kelapa[8], walaupun ada beberapa produsen yang dapat "memaksakan" menabung untuk membeli pohon kelapa. Umumnya keinginan membeli pohon sudah direncanakan dalam waktu cukup lama sehingga produsen memiliki waktu untuk menambah penghasilan dengan *menderes* lebih banyak pohon dan melakukan penghematan ketat dalam pengeluaran rumah tangga.

Relasi antara pemilik pohon dan *penderes* adalah relasi laki-laki atau hubungan yang dianggap sebagai wilayah laki-laki. Hanya perempuan pemilik pohon yang memiliki suami atau anak laki-laki yang mampu *menderes* yang dapat masuk ke dalam relasi ini. Sistem yang mendasari relasi antara pemilik pohon dan *penderes* ditunjukkan antara lain dalam sistem bagi hasil atau *maro*, sewa, gadai, dan *mindring*.

---

[8] Di Banyumas, umumnya, harga tanah tanpa pohon kelapa rata-rata Rp. 500.000,00 per sanggan (70 m^2) sedangkan tanah dengan 5-10 pohon kelapa di atasnya Rp. 1.000.000,00 per sanggan.

1. Sistem *maro* atau bagi hasil

Sistem ini paling banyak berlaku di Banyumas. *Maro* merupakan sistem yang sudah dilakukan secara turun-temurun, dengan maksud agar sumber daya yang dimiliki sekelompok orang dapat dirasakan manfaatnya oleh kelompok lainnya yang juga membutuhkan. Selain itu, sistem *maro* juga memungkinkan para pemilik pohon untuk tidak melakukan *penderesan* sendiri yang merupakan pekerjaan berat dan berisiko, serta membutuhkan waktu lama untuk melakukannya.

Sistem *maro* di lain pihak juga menguntungkan produsen yang tidak memiliki pohon kelapa. Pembagian keuntungan di antara kedua belah pihak dianggap relatif adil. Nira yang dihasilkan dalam dua atau lima hari pertama menjadi bagian pemilik pohon dan nira yang dihasilkan dalam dua atau lima hari berikutnya menjadi milik *penderes*. Hal tersebut tergantung pada kesepakatan awal. Dengan demikian, kedua belah pihak mendapatkan bagian yang relatif sama walaupun jumlah nira yang dihasilkan per harinya sangat tergantung pada kondisi cuaca.

Untuk menjamin keberlanjutan produksi setiap harinya, *penderes* dapat memanfaatkan sistem *maro* kepada lebih dari satu pemilik pohon sekaligus. Dengan demikian, *penderes* dapat mengatur waktu perolehan nira dengan setiap pemilik pohon yang berbeda sehingga *penderes* tersebut dapat berproduksi secara rutin setiap harinya, dan seterusnya. Sehari-harinya *penderes* mendahulukan mengambil nira yang menjadi bagiannya, baru kemudian mengambil nira yang menjadi bagian pemilik pohon. Dengan demikian, proses memasak gula bagi *penderes* dapat dilakukan lebih awal.

Di Banyumas dikenal pula *sistem deres silang*. Dalam sistem ini, seorang pemilik pohon tidak *menderes* pohon miliknya sendiri melainkan *memarokan* pohon tersebut pada *penderes* lain, sementara

pemilik pohon tersebut *menderes* pohon milik orang lain. Cara ini dilakukan lebih karena alasan memperkecil risiko jika pengusaha gula yang bersangkutan sakit. Dengan *memarokan* pohon kelapa, maka pemilik pohon kelapa senantiasa tetap akan memperoleh pasokan nira meskipun yang bersangkutan tidak *menderes* sendiri. Cara ini banyak dilakukan di desa yang penghasilan utama atau satu-satunya mata pencaharian penduduknya adalah usaha gula kelapa, tetapi jumlah produsen yang memiliki pohon jauh lebih sedikit dibandingkan jumlah produsen tanpa pohon.

Dalam sistem *maro* tidak ada kesepakatan atau pun kontrak jangka waktu bagi hasil antara kedua belah pihak. Relasi ini dibangun atas dasar saling percaya dan dapat berlangsung selamanya. Relasi tersebut hanya akan terputus jika salah satu pihak tidak puas terhadap pihak lain dan menghendaki adanya pemutusan hubungan. Kedua belah pihak memiliki kekuatan yang sama untuk memutuskan hubungan. Pemutusan kesepakatan yang pernah terjadi umumnya disebabkan *penderes* ingin *menderes* pada pohon milik orang lain atau pemilik pohon merasa bahwa *penderes* berusaha mengelabui dengan memberikan nira dalam jumlah yang lebih sedikit dibandingkan nira yang diperoleh *penderes*.

2. Sistem Sewa

Dalam sistem ini produsen membayar sejumlah uang pada pemilik pohon sebagai biaya sewa, dan dalam jangka waktu yang telah disepakati semua nira yang dihasilkan di lahan tersebut menjadi milik si penyewa. Umumnya pemilik pohon menyewakan lahan dan pohonnya dengan alasan (1) populasi pohon kelapa yang dimiliki sedikit sehingga dianggap kurang menguntungkan untuk diproduksi menjadi gula, (2) pemilik pohon tidak memiliki keterampilan untuk *menderes* dan memproduksi gula, (3) pemilik pohon bukan orang

setempat, (4) pemilik pohon tidak melakukan produksi gula kelapa karena mempunyai pekerjaan lain.

3. Sistem Gadai

Sistem gadai berlaku jika pemilik pohon meminjam sejumlah uang pada seseorang yang biasa disebut "juragan" dengan menjaminkan lahan dan pohon kelapa yang dimilikinya. Karena umumnya juragan adalah orang kaya di desa yang tidak *menderes* sendiri pohon tersebut, maka pohon yang digadaikan tersebut biasanya *dideres* oleh orang lain dengan sistem *maro*. Sering kali pemilik pohonlah yang kemudian menjadi penderes *maro* bagi juragan tersebut.

Ikatan antara pemilik pohon dan juragan tergantung pada lamanya pelunasan utang. Biasanya ikatan tersebut berlangsung cukup lama karena pemilik pohon sulit melunasi utangnya dan dalam jangka waktu itu sudah meminjam uang lagi sehingga memperpanjang waktu penggadaian. Rendahnya harga gula menyebabkan hasil produksi tidak dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari, apalagi digunakan untuk mencicil utang yang terus berbunga. Sistem gadai ini pada prinsipnya merugikan pemilik pohon dan menguntungkan juragan. Saat ini sistem gadai mulai jarang ditemui di Banyumas.

4. Sistem "Mindring"

Sistem ini dijalankan oleh pemilik pohon yang tidak mampu *menderes* dan *mengindel*. Umumnya perempuan pemilik pohon yang tidak memiliki keterampilan *mengindel* yang menjalankan sistem ini. Pemilik pohon akan mendapat bagian berupa gula atau uang sesuai kesepakatan dengan produsen. Biasanya, pemilik pohon mendapat

gula atau uang senilai harga ¼ kg gula per hari yang dihasilkan dari setiap 5 pohon yang disewakan. Dengan sistem ini, pemilik pohon lebih diuntungkan karena selalu mendapatkan bagian gula atau uang yang telah disepakati walaupun kualitas dan kuantitas nira yang dihasilkan tidak baik. Risiko produksi seluruhnya ditanggung oleh produsen. Jika kualitas dan volume nira buruk, jumlah gula yang dihasilkan kecil, produsen mendapatkan sisa bagian setelah dikurangi bagian pemilik pohon.

Genteng

Bahan baku pembuatan genteng antara lain lempung, *rambut* (ijuk) yang dapat diganti dengan *grajen* (serbuk kayu), serta minyak kacang. Produsen sendiri lebih memilih menggunakan *rambut* yang dapat menghasilkan pembakaran lebih baik karena permukaan genteng dapat tertutup sempurna. Berbeda dengan gula kelapa, bahan baku pembuatan genteng seluruhnya harus dibeli dengan uang baik tunai maupun utang pada pemasok atau pedagang yang datang ke atau berada di sekitar desa.

Penggunaan lempung sebagai bahan baku menimbulkan kerentanan jangka panjang bagi produsen genteng. Setelah dijalankan selama 2-3 generasi, persediaan lempung lokal sudah mulai berkurang dan diperkirakan akan habis dalam 10 tahun mendatang. Selain itu, fenomena berpindahnya kepemilikan lahan pertanian pada pihak-pihak di luar desa menyebabkan pemasok lempung pun mulai sulit untuk mendapatkan lempung.

Pemasok bahan baku kebanyakan masih orang lokal (masih dalam kecamatan yang sama). Pemesanan bahan baku dilakukan pemilik usaha laki-laki dengan mendatangi rumah pemasok bahan baku atau menunggu pemasok tersebut datang ke desa untuk mengantarkan bahan baku pada pemilik usaha lainnya.

Pemasok bahan baku biasanya juga memiliki usaha genteng dalam skala yang lebih besar dibandingkan kebanyakan produsen genteng. Secara kuantitatif tidak banyak jumlah pemasok lempung dibandingkan jumlah produsen. Untuk menjadi pemasok bahan baku, diperlukan modal besar. Pemasok lempung, misalnya, mendapatkan lempung dari petani dengan cara menebas[9] sawah-sawah petani dengan biaya besar yang harus dibayar tunai di muka.

Harga lempung rata-rata Rp 50.000,00 - 55.000,00/rit[10], dapat dibeli tunai maupun dengan sistem bon dengan harga yang sama. Sistem ini memberikan kesempatan pada produsen genteng untuk menggunakan sistem bon dan dibayar setelah genteng terjual. Dengan sistem bon, produsen mengurangi beban modal yang harus disediakan, tetapi secara pribadi terikat pada penjual lempung tersebut. Walaupun produsen memiliki kebebasan untuk memilih pemasok yang menjual lempung berkualitas bagus, kadangkala hal itu sulit dilakukan karena produsen sudah merasa terikat pada satu pemasok. Ikatan tersebut selain disebabkan oleh masih adanya ikatan sebagai saudara atau teman, juga karena produsen dapat sewaktu-waktu meminjam uang pada pemasok. Produsen sendiri lebih menginginkan pembayaran tunai karena konsekuensinya dapat memilih pemasok yang memberikan kualitas lempung lebih baik.

Baik tidaknya lempung sepenuhnya menjadi risiko produsen. Lempung yang dijual belum dipadatkan dan ini menjadi risiko produsen karena volume lempung yang dibeli lebih kecil daripada

---

[9] Sistem *tebasan* di sini diartikan sebagai menyewakan tanah pertanian selama jangka waktu tertentu pada pemasok lempung untuk menggali lempung yang ada di lapisan atas tanah pertanian tersebut. Setelah lempung tersebut habis, maka tanah tersebut dikembalikan pada petani yang bersangkutan. Lamanya sistem tebasan ini rata-rata 6-7 bulan tergantung banyaknya lempung yang tersedia. Harga *tebasan* lempung per patok (± 2000m^2) meningkat cukup tajam. Pada tahun 1985 harga *tebasan* per patok Rp 1 juta, tahun 1992 sekitar Rp 2 juta, dan tahun 2002 mencapai 10-22 juta. Laju kenaikan harga ini antara lain disebabkan makin berkurangnya sediaan lempung di tanah-tanah pertanian

[10] Satu rit artinya satu kali pengangkutan dengan menggunakan mobil jenis *colt pick-up*.

ukuran seharusnya serta masih harus membayar buruh untuk memadatkan lempung. Di sisi pemasok, risiko yang harus ditanggung antara lain jika kandungan lempung pada tanah yang ditebas ternyata sedikit karena salah perkiraan.

Pemasok lempung kadang-kadang juga menyediakan *rambut* dan *grajen*. Sama halnya dengan lempung, risiko baik buruknya bahan baku ditanggung oleh produsen. Jika *rambut* yang dibeli ternyata basah, maka proses pembakaran menjadi lebih lama; artinya biaya pembakaran lebih besar.

Pembelian minyak biasanya dalam satuan drum. Harga minyak ini naik terus dan berbeda-beda di setiap agen, rata-rata Rp. 300.000,00. Sama halnya dengan pembelian bahan baku lainnya, tidak ada perbedaan harga jual minyak antara pembayaran langsung dengan diutang, sehingga produsen genteng memilih untuk membayar dengan cara utang.

2.1.2 Pola Penghasilan Ganda: Kombinasi Sektor Pertanian dan Non-Pertanian

Bagi masyarakat di sentra-sentra gula kelapa dan genteng, kegiatan usaha mikro tersebut menempati posisi yang sama pentingnya seperti halnya kegiatan pertanian. Namun, untuk dapat memenuhi kebutuhan keluarga, pendapatan dari usaha tersebut masih harus dikombinasikan dengan usaha-usaha lain yang masih bersumber dari pekerjaan berbasis sumber daya alam. Di wilayah perdesaan hal ini dimungkinkan karena masyarakatnya masih memiliki akses pada sumber daya alam sebagai modal.

Di dunia usaha gula kelapa hal ini terlihat dari adanya istilah petani-gula, yaitu sebutan untuk para produsen gula yang mengombinasikan usaha dan pekerjaan di bidang pertanian dan

pengolahan gula kelapa. Petani gula yang masih memiliki lahan pertanian menggunakan hasil dari pertanian untuk kebutuhan-kebutuhan berjumlah besar, seperti pendidikan, memperbaiki rumah, atau menyelenggarakan *selamatan*; sementara pendapatan dari gula kelapa digunakan untuk pemenuhan kebutuhan sehari-hari. Tetapi, di daerah-daerah yang produsen gulanya sudah tidak memiliki tanah pertanian untuk diusahakan, mereka sepenuhnya bergantung pada gula sebagai usaha utama ditambah ternak ayam dan bebek kecil-kecilan, serta hasil kebun sebagai sumber pendapatan lainnya. Perempuan produsen gula kelapa ada pula yang menambah penghasilan dengan membuka warung kecil-kecilan di rumah yang hasilnya juga dipakai untuk menutup kebutuhan keluarga sehari-hari.

Lain lagi dengan kasus produsen genteng yang rata-rata sudah tidak memiliki lahan pertanian. Kebutuhan keluarga ditopang oleh penghasilan dari usaha genteng dan pekerjaan lain sebagai buruh di berbagai usaha lain, termasuk pertanian sebagai buruh tani musiman. Meskipun pendapatan dari pertanian tidak besar, produsen dan buruh genteng masih sangat mengandalkan pekerjaan ini sebagai pendapatan tambahan. Selain itu, ternak dan hasil kebun juga memberikan kontribusi pendapatan yang berarti bagi produsen gula kelapa dan genteng. Dalam kedua jenis usaha yang dideskripsikan tersebut, perempuan terlibat cukup dominan.

2.1.3 Sistem Produksi Keluarga dan Tradisional

Usaha mikro perdesaan kebanyakan masih menggunakan sistem produksi tradisional dan dikelola oleh keluarga. Dalam sistem produksi tradisional, alat-alat produksi yang digunakan umumnya masih sederhana dan masih sedikit mendapat sentuhan teknologi. Produknya pun relatif tidak memiliki standar baku baik dalam kualitas

maupun bentuk, yang menjadi salah satu penyebab produk usaha mikro sulit untuk masuk ke pasar.

Genteng dan gula kelapa diproduksi dalam sistem produksi keluarga, artinya menyertakan anggota keluarga untuk berbagi peran mengelola usaha. Dalam sistem produksi ini, suami-istri sama-sama menjadi pemilik dan pengelola usaha, bersama anak-anak sama-sama menjadi buruh tanpa upah. Sistem ini sering dipandang sebagai kelemahan usaha mikro yang mencampurkan pengelolaan keuangan rumah tangga dan usaha dan mencampurkan kerja produktif dan domestik. Tetapi, di sisi lain, sistem produksi keluarga yang memiliki pembagian peran dan beban memungkinkan masing-masing anggota keluarga untuk menjalankan usaha-usaha lain yang dibutuhkan demi pemenuhan kebutuhan keluarga.

Dalam kedua kasus penelitian ini, terbangun sistem produksi keluarga yang di dalamnya terdapat pembagian tugas di antara anggota keluarga. Dalam pembagian kerja yang terbangun, di dalamnya bercampur beberapa jenis usaha yang dijalankan (diversifikasi usaha) yang dilakukan masing-masing unit usaha.

Gula Kelapa

Produksi gula kelapa seluruhnya dilakukan di rumah-rumah produsen gula yang terletak di desa, dan dilakukan oleh anggota keluarga di dalam rumah tangga tersebut. Pembelian alat produksi bukanlah satu-satunya modal penting yang harus dimiliki oleh produsen gula kelapa, adanya tenaga *penderes* dan *pengindel* serta relasi dengan pemilik pohon juga merupakan faktor produksi yang amat penting untuk dimiliki.

Tenaga kerja yang digunakan dalam sistem produksi gula kelapa adalah tenaga kerja keluarga. Suami atau anak laki-laki

berperan sebagai *penderes*, dan isteri atau anak perempuan berperan sebagai *pengindel*[11]. Pembagian ini berlangsung setiap hari, hanya pada waktu-waktu dan kondisi yang sangat mendesak saja peran tersebut digantikan oleh tenaga kerja upahan di luar keluarga, seperti pada waktu sakit atau bepergian. Untuk lebih jelasnya, tahapan produksi dan pembagian kerja dapat dilihat dalam tabel berikut.

Tabel 2.1 Tahapan Produksi dan Pembagian Kerja

Tahapan Pekerjaan	Pelaku	Lokasi	Waktu	Substitusi Pelaku
1. *Menderes* (rata-rata 30 pohon kelapa)	Laki-laki	Kebun	07.00 – 11.00 15.30 – 18.30	*Penderes* upahan *Penderes* musiman (laki-laki)
2. Mencari kayu bakar atau sekam (membeli kayu atau sekam ke pabrik-pabrik)	Laki-laki	Hutan Kebun Pabrik Kayu	11.00 - 13.00 atau 14.00 - 16.00	Perempuan anggota keluarga atau buruh laki-laki dan perempuan
3. *Mengindel:* *Nggeneni* (memasak gula di atas api sampai mendidih dan menjadi gula) *Ngubek* (mengaduk gula yang telah dijerang di atas api)	Perempuan	Dapur	10.00 – 14.00 (setelah nira dari penderes tiba) Lama memasak 4 – 5 jam	Laki-laki (suami) atau anak perempuan, atau orang yang diupah (perempuan) namun hanya sampai tahap memanasi nira.
4. *Nitis* (mencetak gula ke dalam bubung/cetakan dari bambu)	Perempuan	Dapur	Setelah gula siap dicetak (siang)	Laki-laki
5. *Ngenclang* (membersihkan	Perempuan	Halaman rumah	Siang dan pagi setelah nira	Laki-laki

[11] *Penderes* adalah orang yang mengambil atau menyadap nira sebagai bahan baku gula dari pohon kelapa, sedangkan *pengindel* adalah orang yang mengolah nira menjadi gula kelapa.

Tahapan Pekerjaan	Pelaku	Lokasi	Waktu	Substitusi Pelaku
pongkor) → supaya nira tidak menjadi basi atau asam			dituangkan ke dalam wajan untuk dimasak	

Sumber: Penelitian Lapangan, 2002

Genteng

Seperti halnya pada usaha gula kelapa, proses produksi genteng dilakukan masih dalam lingkungan desa yang menjadi tempat tinggalnya. Sampai dengan proses pencetakan genteng, seluruhnya dikerjakan di area produksi yang terletak di sekitar rumah, sementara pembakaran dilakukan di cerobong yang biasanya terletak agak jauh dari rumah, tetapi masih dalam wilayah desa yang sama.

Sedikit berbeda dengan pembagian kerja yang terjadi di usaha gula, terdapat pembagian kerja yang tidak spesifik berdasarkan jenis kelamin, kecuali pada proses pembakaran yang dilakukan oleh laki-laki. Sebagai pemilik usaha, suami dan istri sama-sama bertanggung jawab atas terselesaikannya proses produksi, termasuk pembelian bahan baku dan memasarkan genteng pada pedagang yang datang ke desa.

Sebagian besar produsen genteng melakukan produksi dengan menggunakan mesin cetak[12] atau *press* terbuat dari besi, tetapi beberapa masih menggunakan cetakan kayu sehingga memakan waktu yang lebih lama dan kualitas genteng yang dihasilkan pun kurang bagus. Pemilihan dan penggunaan mesin cetak menunjukkan kemampuan pembelian alat yang ternyata masih rendah, yang turut mempengaruhi kualitas genteng yang dihasilkan

[12] Alat pencetak genteng pada saat ini berharga Rp. 500.000,00 per buah dengan kapasitas produksi 400-600 genteng per hari selama 8 jam produksi.

dan pada akhirnya mengarah pada kemampuan menentukan segmen pasar yang lebih terbatas.

Upah buruh pembakaran Rp 15.000,00/hari dibayar secara harian dan tidak dapat ditunda sampai genteng terjual. Rata-rata dalam satu kali pembakaran membutuhkan tiga orang terdiri atas pemilik usaha dan buruh upahan, semuanya laki-laki. Pemilik usaha laki-laki dapat menjadi buruh bakar di tempat lain setelah pekerjaan di tempat produksi milik sendiri telah selesai.

Untuk lebih jelasnya, tahapan-tahapan dalam produksi genteng tersebut dapat dilihat pada tabel berikut ini.

2.1.4 Buruh Upahan

Walaupun perempuan bekerja sebagai buruh upahan dalam usaha genteng, tidak berarti perempuan dapat melepaskan diri dari beban kerja domestik. Di sela-sela waktu kerja, perempuan selalu menyempatkan diri pulang untuk memasak, atau menyelesaikan pekerjaan domestik sebelum dan setelah bekerja. Untungnya, jarak antara rumah dan tempat kerja relatif dekat. Relasi sosial yang terbangun antara pemilik usaha dan buruh upahan sebagai tetangga atau pun saudara juga memungkinkan buruh perempuan upahan ini mendapatkan kelonggaran waktu antara beban produksi dan beban domestik. Ketika pemilik usaha dikejar target waktu untuk menyelesaikan *order*, buruh perempuan tidak dipaksa untuk meninggalkan beban domestik. Kelonggaran itu tetap ada. Pemilik usahalah yang akan turun tangan untuk mempercepat penyelesaian *order*.

Tabel 2.2
Tahapan Produksi Genteng, Pelaku, dan Risiko pada Masing-masing Pelaku

Tahapan pekerjaan	Pelaku	Lokasi	Waktu	Sistem Pembayaran	Substitusi
Pembelian lempung	Produsen genteng (laki-laki)		Sebelum memulai produksi		Produsen genteng (perempuan)
Penggilingan lempung (dengan cara diinjak-injak / pakai mesin)	Produsen genteng dan buruh (laki-laki)	Tempat usaha	Biasanya pagi-pagi	Ditunda setelah genteng laku Rp. 17.000,00 per rit	
Ngeplek (membentuk lempung jadi balok kecil agar mudah mencetak)	Buruh perempuan & anak laki-laki	Tempat usaha	Siang, dilakukan setelah anak-anak pulang dari sekolah	Ditunda setelah genteng laku Rp.4.000,00per seribu genteng	Produsen genteng (perempuan & laki-laki)
Nyetak (mencetak lempung yang sudah dibentuk jadi genteng)	Buruh *nyetak* (perempuan)		Dari jam 6 pagi sampai jam 2 – 3 sore	Setelah genteng terjual Rp.12.000,00 per seribu genteng	Produsen genteng (perempuan & laki-laki)
Nyisik (meratakan/ merapikan ujung/sisi-sisi genteng yang kasar	Buruh *nyisik* (perempuan)		Setelah genteng yang baru dicetak setengah kering	Ditunda setelah genteng laku Rp. 4.000,00 per seribu genteng	Produsen genteng (perempuan & laki-laki)
Menjemur	Pemilik usaha (laki-laki & perempuan)		Setelah disisik	Tidak dibayar	
Pembelian brambut/*grajen*	Produsen genteng (laki-laki)		Sebelum melakukan pembakaran	-	Produsen genteng (perempuan)

Tahapan pekerjaan	Pelaku	Lokasi	Waktu	Sistem Pembayaran	Substitusi
Momot (menaikkan genteng ke atas tungku pembakaran)	Produsen genteng (laki-laki)		Setelah genteng kering	Langsung Rp.15.000,00 per hari	Buruh (laki-laki)
Pembakaran	Produsen dan buruh bakar (laki-laki)		Biasanya malam, agar udara tidak terlalu panas	Langsung Rp.15.000,00 per hari	Buruh bakar (laki-laki)

Sumber : Penelitian Lapangan, 2002

Relasi sosial tampaknya lebih kental mewarnai hubungan antara pemilik usaha dan buruh upahan dalam usaha genteng, walaupun di baliknya ada juga perhitungan ekonomi. Upah buruh genteng dibayar setelah genteng laku terjual. Dalam kondisi sulit, kapan genteng terjual tidak dapat diprediksi. Artinya, buruh genteng selama waktu itu tidak mendapatkan upah. Bekerja masih tetap dilakukan selama pemilik usaha masih melakukan produksi karena dengan bekerja ada harapan suatu hari nanti ada upah yang akan dibayarkan. Selama waktu ini, buruh genteng diperbolehkan meminjam uang pada pemilik genteng untuk menutupi kebutuhan sehari-hari. Utang ini tidak dipotong melalui upah, tetapi buruh diperkenankan mencicil utang tersebut tanpa dibebani batas waktu dan jasa.

Dalam usaha gula kelapa, tidak ada buruh upahan yang bekerja secara tetap. Buruh upahan baru muncul ketika pemilik usaha yang bersangkutan tidak dapat melakukan pekerjaannya karena sesuatu halangan, seperti sakit dalam waktu lama dan bepergian. Dalam hal ini, tahapan *menderes* dapat digantikan oleh buruh *deres*, tetapi tidak ada satu pihak pun yang bersedia menggantikan tahapan memasak nira atau *mengindel* yang sehari-harinya dijalankan perempuan. Keberatan ini didasarkan pertimbangan bahwa memasak

nira membutuhkan waktu yang sangat panjang, menghabiskan waktu, tanpa dapat mengerjakan pekerjaan lain karena selama proses memasak harus terus diawasi.

Sebagai buruh, perempuan terlibat dalam pekerjaan-pekerjaan yang dianggap tidak memiliki risiko yang besar serta tidak memerlukan banyak keahlian khusus. Dengan alasan kecilnya risiko yang harus ditanggung, maka upah perempuan buruh pun dinilai lebih rendah. Relasi-relasi antara pemilik usaha dan buruh upahan dalam usaha perdesaan lebih bercorak sosial dibandingkan ekonomi. Masing-masing menanggung risiko usaha walaupun tetap ada pengalihan risiko pada buruh upahan yang dilakukan oleh pemilik usaha.

Pada kasus usaha genteng, pekerjaan yang dianggap mudah dan tidak berisiko adalah *mengeplek, mencetak, menyisik, dan menjemur*. Rendahnya risiko dalam tahapan ini lebih dipandang sebagai risiko kecelakaan kerja dibandingkan risiko kegagalan produk. Padahal, buruh cetak harus menanggung risiko kerusakan genteng yang dialihkan oleh pemilik usaha. Buruh cetak dibayar Rp 12.000,00 per seribu genteng yang dicetak. Nyatanya, buruh tersebut harus menyetor 1050 buah genteng yang lima puluh genteng lebihnya merupakan tambahan yang harus dibuat demi mengatasi risiko kegagalan dalam proses pembakaran genteng.

2.1.5 Pengikisan Modal Usaha

Sebagaimana karakteristik ekonomi perdesaan, modal awal yang digunakan oleh produsen gula kelapa dan genteng untuk memulai usaha merupakan modal pribadi yang jumlahnya relatif kecil. Modal selanjutnya bercampur antara modal pribadi dan sistem-sistem pembelian bahan baku dengan cara utang yang dibangun dengan pedagang bahan baku dalam kasus genteng dan berbagai

sistem perolehan nira dalam kasus gula kelapa. Kekurangan modal juga dibangun dengan sistem ijon dengan bandar seperti terlihat pada kasus genteng.

Dalam kedua kasus studi, hanya usaha genteng yang dalam sistem produksinya membutuhkan modal kerja. Modal kerja yang dibutuhkan relatif kecil karena produsen dapat memperoleh bahan baku dengan sistem bon atau utang, dan pembayaran upah buruh dilakukan setelah genteng terjual. Dari semua komponen biaya produksi yang harus disediakan, biaya pembakaran merupakan biaya yang mutlak disediakan oleh produsen. Sering kali produsen terpaksa meminjam uang lebih dulu baik pada bakul, kelompok, saudara, atau tetangga sesama produsen genteng karena mereka umumnya tidak memiliki uang tunai. Biaya pembakaran yang harus dibayar langsung adalah upah buruh.

Dalam kasus usaha mikro, kebutuhan modal usaha dan modal untuk kelangsungan ekonomi keluarga tidak dapat dipisahkan. Pengikisan modal awal merupakan hal yang tidak dapat dihindarkan karena usaha yang dijalankan tidak memberikan keuntungan yang dapat diakumulasi, melainkan habis untuk membiayai keperluan ekonomi keluarga. Pinjaman yang diperoleh dari para bandar dan sumber modal lainnya tidak selalu digunakan untuk keperluan usaha, bahkan lebih banyak untuk keperluan konsumsi keluarga.

2.1.6 Pasar: Hubungan yang Membelenggu dalam Jangkauan Terbatas

Ketergantungan yang besar pada pedagang lokal (bandar/*pengepul* dan perantara) yang berada di wilayah terdekat (desa, kecamatan) merupakan ciri khas ekonomi perdesaan yang juga melekat pada karakter usaha gula kelapa dan genteng. Produk

dipasarkan dalam jangkauan yang relatif terbatas. Peran-peran pedagang perantara di sini sangat besar sebagai pelaku yang menghubungkan produk desa dengan jangkauan pasar yang lebih luas. Pedagang inilah yang kemudian memasarkan ke kota-kota lain melalui rantai perdagangan yang panjang.

Pedagang perantara memegang peran besar dalam sistem ekonomi perdesaan karena umumnya merekalah yang membuka akses ekonomi dari dan keluar desa. Pelaku pemasaran bertindak sebagai patron yang membangun relasi sosial, kekuasaan, dan ekonomi dalam memasarkan produk. Mereka memiliki posisi dominan di dalam membangun relasi ekonomi yang dibungkus dengan norma dan nilai masyarakat yang ada.

Gula Kelapa

Pengepul gula atau biasa disebut dengan *tauke* atau tengkulak merupakan aktor utama dalam rantai pemasaran gula, walaupun dalam kasus-kasus tertentu terdapat jalur pasar alternatif yang dapat diakses oleh produsen. Semua produsen gula memasarkan produknya melalui *pengepul* yang ada di desa atau kecamatan yang letaknya berdekatan dengan tempat tinggal produsen. Umumnya produsen memasarkan gula pada *pengepul* skala kecil yang berada di desa, tetapi beberapa produsen dapat langsung menjual pada *pengepul* skala besar yang berada di kota kecamatan. Perbedaan tersebut terjadi antara lain karena adanya perbedaan tingkat produktivitas gula, produsen yang dapat menjaga rutinitas produksi gula per hari dalam jumlah yang relatif besar (±15 kilogram/hari) dapat langsung menjual gula pada *pengepul* besar dengan harga yang relatif lebih tinggi. Kedekatan hubungan dengan *pengepul* besar pun menjadi alasan untuk menjual langsung, misalnya hubungan saudara atau tetangga.

Rantai pemasaran yang dikembangkan *pengepul* bertingkat-tingkat berdasarkan skala pemasaran, cakupan wilayah pemasok, dan kemampuan memberikan utang. Dalam hal ini, *pengepul* besar menerapkan ikatan utang pada *pengepul* kecil untuk menjamin ketersediaan pasokan gula.

Pengepul skala kecil biasanya memiliki skala penjualan ±100 kg/minggu. Umumnya, *pengepul* kecil mampu memberikan utang rata-rata Rp 300.000,00—Rp 500.000,00. Cakupan jaringan dagang *pengepul* kecil meliputi wilayah desa atau antardesa yang lokasinya berdekatan. Sementara itu, *pengepul* besar memiliki skala penjualan yang lebih besar, ±1 ton/minggu. *Pengepul* besar biasanya memiliki toko atau gudang di kota kecamatan, dan menerima pasokan gula dari *pengepul-pengepul* kecil serta produsen yang berada di desa-desa sekitarnya. *Pengepul* besar biasanya memberikan utang antara Rp 1—2 juta pada produsen, dan Rp 7—10 juta pada *pengepul* kecil. Harga gula dari *pengepul* besar dan *pengepul* kecil selisihnya mencapai Rp. 200,00 – 500,00.

Pengepul kecil biasa menyalurkan gula yang diperoleh pada *pengepul* besar di dalam wilayah Banyumas. Sementara itu, *pengepul* besar memasarkan gula langsung ke kota-kota besar di Pulau Jawa melalui bandar-bandar yang berada di kota-kota tersebut. *Pengepul* besar umumnya memiliki sarana angkutan sendiri atau menggunakan jasa angkutan atau kargo. *Pengepul* besar dapat juga memasarkan secara pasif di gudang mereka, dalam arti menunggu ada penyalur atau bandar yang membeli gula langsung ke gudang mereka. Pada dasarnya, hampir tidak ditemui *pengepul* yang secara langsung memasarkan gula pada konsumen.

Faktor utama yang mempengaruhi *pengepul* besar dalam membentuk hubungan dengan *pengepul* kecil adalah kontinuitas

pasokan. *Pengepul* kecil yang dapat memberikan pasokan gula yang besar dan rutin cenderung lebih disukai oleh para *pengepul* besar. Relasi antara *pengepul* kecil dan *pengepul* besar dibangun antara lain atas dasar:

- Kedekatan lokasi, yang memudahkan transaksi jual beli dan meminimalkan biaya yang diperlukan dalam melakukan transaksi sehingga dapat memperbesar marjin keuntungan.
- Jaringan dengan masyarakat produsen.
- Hubungan kekerabatan atau ketetanggaan yang kuat, yang dapat meminimalkan konflik di antara kedua pelaku tersebut.

Jenis pengepul

Berdasarkan jenis usahanya, *pengepul* dapat dikelompokkan ke dalam dua jenis, yaitu *pengepul* yang secara murni menjalankan usaha dagang dan *pengepul* yang selain berdagang sekaligus juga memproduksi gula. *Pengepul* jenis kedua tidak banyak jumlahnya, dan kebanyakan produksi gula yang dilakukan hanya mencampur gula-gula dengan kualitas rendah dengan gula tebu untuk dicetak menjadi gula kelapa kualitas rendah.

Selain dijual dalam bentuk gula cetak pada konsumen, gula kelapa berkualitas buruk (gula BS atau gula gagal atau gula *gemblung*) juga dijual kepada pabrik-pabrik kecap untuk digunakan sebagai bahan baku pembuatan kecap manis. Kualitas gula yang dianggap rendah terutama adalah gula-gula yang dalam proses produksinya menggunakan obat-obatan untuk mengentalkan adonan gula atau mengawetkan nira, tetapi pada akhirnya obat-obatan tersebut mengendap pada gula yang telah dicetak. Gula gagal yang dijual ke pabrik kecap kadangkala diolah lebih dulu oleh *pengepul* dengan cara mencairkan gula dan mencetaknya kembali untuk mengurangi endapan. Namun demikian, gula yang tidak diproses lebih dulu pun tetap laku di pasaran pabrik kecap.

Pengepul harus mampu menjalankan fungsi ekonomi sebagai pelaku pemasaran gula dan fungsi sosial sebagai patron bagi produsen. Untuk menjalankan fungsi ekonomi, *pengepul* harus memiliki jaringan informasi dan menguasai jaringan pasar dengan bandar dan jaringan pasokan dengan produsen. *Pengepul* yang berhasil selalu mampu menyalurkan semua produk yang mereka tampung ke pasar. Kemampuan ini selain penting sebagai jaminan pada bandar-bandar pasar, juga menjadi jaminan bagi produsen sehingga mau memasok gula.

Dalám banyak kasus ditemukan bahwa kebanyakan *pengepul* kecil awalnya tidak terlibat dalam rantai perdagangan gula melainkan pada usaha perdagangan mikro yang menjual barang-barang kebutuhan sehari-hari seperti sayuran, bahan makanan kering, dan kebutuhan rumah tangga lainnya. Sebagai pemilik warung, toko, atau sebagai penyalur beras[13], mereka biasa menjadi tempat berutang masyarakat sekitar yang kebanyakan berprofesi sebagai produsen gula. Jaringan dengan masyarakat produsen gula inilah yang kemudian dimanfaatkan oleh *pengepul* untuk menciptakan mekanisme utang dalam menjamin kontinuitas pasokan gula mereka.

Dalam menjalankan fungsi sosial sebagai patron, *pengepul* biasa memberikan pinjaman pada produsen. Pinjaman diberikan oleh *pengepul* sebelum mulai melakukan transaksi yang dianggap sebagai 'modal' untuk berproduksi. Namun pada prakt.ieknya, pinjaman digunakan oleh produsen untuk memenuhi kebutuhan rutin dan mendesak. Tidak semua *pengepul* memulai transaksi di muka, ada pula *pengepul* yang hanya memberikan pinjaman pada produsen yang sudah terbukti mampu memberikan jaminan pasokan secara rutin.

Pengepul merupakan sumber modal utama bagi produsen karena dapat memberikan pinjaman dalam jumlah yang cukup besar,

---

[13] Hal ini juga merupakan penjelasan fenomena bahwa kebanyakan *pengepul* sekaligus memiliki dan mengelola warung.

tanpa jaminan dan tidak dipungut bunga secara langsung. Jangka waktu pengembalian modal cukup panjang dan tidak mengikat. Fungsi inilah yang nampak menonjol bagi para produsen gula meski sebetulnya justru memberatkan para produsen. Berbagai kemudahan tersebut diikuti dengan adanya penekanan yang tidak nampak secara langsung.

Sistem pengembalian modal pinjaman dilakukan secara bertahap melalui cicilan dan tidak terbatas masa pelunasannya, sehingga rentang waktu ikatan antara produsen dan *pengepul* yang terbentuk semakin panjang. Sementara, bagi para produsen sistem seperti ini memudahkan mereka dan memberikan rasa nyaman sehingga mereka lebih memilih berutang kepada *pengepul* dibandingkan kepada penyedia modal lainnya, seperti bank, pelepas uang (*rentenir*), dan kelompok.

Selain itu, setiap hari raya *pengepul* memberikan bonus hari raya (Lebaran) kepada produsen. Bonus atau hadiah tersebut dapat berupa barang seperti kain, pakaian, atau berupa uang yang nilainya berkisar Rp. 20.000,00 – 25.000,00. Setelah ditelusuri secara lebih mendalam, pemberian hadiah ini ternyata diambil dari uang produsen itu sendiri.

Dalam kasus gula kelapa, ada pula jalur alternatif pemasaran gula kelapa tanpa melalui *pengepul* desa dan kecamatan terdekat. Upaya menciptakan jalur alternatif tersebut dilakukan melalui dua cara yaitu:

1. Memotong rantai pemasaran dengan menjual langsung pada pedagang perantara di kecamatan atau kota lain. Perantara ini biasanya memiliki jaringan pemasaran dengan *pengepul* atau bandar besar di luar Banyumas. Pemotongan rantai ini dapat dilakukan melalui penjualan kolektif melalui kelompok. Pemotongan rantai tidak hanya memberikan harga yang lebih baik, tetapi juga menghilangkan keterikatan karena pinjaman.

2. Menjual pada rantai pasar lainnya, seperti *supermarket* atau toko-toko di luar kota tanpa harus melalui bandar pasar. Rantai ini juga memberikan harga yang lebih tinggi dan tanpa keterikatan pinjaman. Konsekuensinya, produsen harus memenuhi standar kualitas yang diinginkan, baik dalam cara produksi, penggunaan bahan baku, dan kesamaan bentuk. Penjualan ini awalnya dilakukan secara kolektif dalam kelompok, namun kemudian dapat diakses oleh produsen secara individu.

Penentuan harga gula

Harga gula berfluktuasi sepanjang tahun, berkisar pada harga Rp 1.800,00—Rp 3.500,00[14]. Empat- lima tahun yang lalu harga gula cukup tinggi, tetapi setelah krisis harga gula sulit naik. Menurut para produsen, harga terendah biasa terjadi pada musim liburan sekolah antara bulan Juli - Agustus. Penyebab rendahnya harga ini tidak diketahui dengan pasti. Menurut produsen sebabnya adalah karena berkurangnya konsumsi gula yang biasa digunakan dalam pengolahan makanan untuk anak-anak sekolah. Tingkat harga tertinggi di tingkat produsen dicapai biasanya pada bulan Ramadhan, dan kemudian menurun lagi ketika mendekati Idul Fitri. Padahal, dalam bulan-bulan tersebut harga gula di tingkat konsumen justru mencapai tingkat harga tertinggi.

Informasi dan penentuan harga gula sepenuhnya berada di tangan *pengepul* besar. Bahkan *pengepul* kecil tidak memiliki kendali atau informasi terhadap harga gula. Keadaan ini menyebabkan fluktuasi harga gula di tingkat *pengepul* kecil dan juga produsen tidak sama di semua sentra gula.

---

[14] Harga tersebut berlaku pada saat penelitian, sekitar bulan Juli-Agustus 2002. Sebelum dan sesudahnya selalu terjadi fluktuasi harga.

Risiko dan keuntungan

Pinjaman yang fleksibel dari *pengepul* adalah risiko produsen yang paling jelas terlihat. Bukan hanya dari sisi besarnya jasa yang tidak kelihatan, tetapi imbalan di balik pinjaman tersebut. Pinjaman diberikan sebagai pengikat agar pasokan gula dari produsen lancar. Pinjaman ini berguna sebagai pengikat supaya produsen tidak mengumpulkan gula kepada pelaku lain sampai ia dapat mengembalikan pinjaman tersebut.

Produsen secara "tidak sadar" mengeluarkan biaya jasa/bunga pinjaman yang cukup besar sebagai biaya transaksi. *Pengepul* menetapkan harga gula lebih rendah Rp 100,00—200,00/kg bagi produsen yang memiliki utang dibandingkan produsen yang tidak memiliki utang. Selisih harga tersebut bukan bagian dari cicilan utang, tetapi justru merupakan biaya jasa/bunga pinjaman yang dibebankan kepada produsen dalam setiap transaksi. Namun demikian, karena *pengepul* tidak menetapkan batas waktu pelunasan utang, maka jasa pinjaman yang dikenakan pun menjadi sangat besar apalagi masa pelunasan utang produsen pun bisa mencapai tahunan. Ditambah lagi, biasanya produsen sudah membuat utang baru sebelum utang yang lama lunas, sehingga dapat dikatakan produsen hampir selalu terlibat utang pada *pengepul*.

Jika setoran gula kepada para *pengepul* berkurang akibat produsen menyetorkan gula kepada *pengepul* lain, hal ini bisa menimbulkan masalah. *Pengepul* tersebut mengancam tidak akan memberikan pinjaman kepada produsen atau mengambil barang berharga milik produsen sebagai tebusan utang. Jika produsen sudah tidak memiliki sangkutan dengan *pengepul*, maka ia bisa bebas

menjual gulanya kepada *pengepul* mana pun yang menawarkan harga lebih tinggi[15].

Genteng

Dalam memasarkan genteng, produsen lebih banyak mengandalkan pedagang perantara atau bakul-bakul yang datang ke desa dibandingkan menjual langsung ke pedagang perantara atau toko di kota. Pilihan ini dilakukan karena dengan demikian produsen menekan biaya pengangkutan genteng dan memperkecil risiko ketidakpastian penerimaan pasar di kota. Selain itu, bakul yang datang ke desa biasanya bersedia membayar tunai dan memberi pinjaman untuk membiayai proses pembakaran. Alternatif pemasaran yang biasa diakses produsen genteng di antaranya adalah toko material di kota dan konsumen langsung.

Transaksi pembelian genteng oleh bakul atau pedagang perantara biasanya dilakukan di lokasi usaha genteng dan dibayar secara tunai. Harga genteng cenderung ditentukan oleh bakul, walaupun sesekali produsen dapat menawar. Kebutuhan akan uang tunai pada saat itu juga menyebabkan daya tawar produsen sering kali lemah. Produsen membutuhkan uang untuk membayar pemasok lempung, brambut dan kayu bakar, serta upah buruh sehingga sering kali produsen menerima harga yang ditawarkan oleh bakul. Selain itu, pada saat transaksi produsen hampir tidak mengetahui informasi harga genteng di kota.

Baik produsen maupun bakul pada prinsipnya memiliki kebebasan untuk bertransaksi dengan siapa pun. Bakul seringkali menawarkan pinjaman untuk biaya pembakaran bagi produsen, dan

---

[15] Sebagaimana dikemukakan oleh salah seorang informan, bahwa mereka yang tidak memiliki utang pada tengkulak dapat bebas memilih kepada siapa mereka akan menjual gula produksi mereka. Bahkan mereka dapat memilih *pengepul* yang dapat memberikan harga yang tertinggi.

sebagai imbalannya harga genteng yang dibeli dikurangi Rp 5.000,00—10.000,00. Namun demikian, ikatan utang dengan bakul tersebut bersifat lepas, sehingga di lain waktu produsen dapat saja menjual pada bakul lain dan membuat ikatan utang baru.

Saat penelitian dilakukan (April-Mei 2002), harga tertinggi yang ditawarkan pedagang adalah Rp 160.000,00 per seribu genteng, tetapi pada saat pasaran genteng di kota sedang turun, harga di tingkat produsen turun sampai Rp 135.000,00–140.000,00 per seribu genteng. Ketika permintaan sedang berada di titik terendah, banyak produsen genteng yang melakukan banting harga sekadar untuk mendapatkan uang tunai untuk membayar utang pada pemasok bahan baku dan buruh, serta membiayai kebutuhan sehari-hari.

Bakul umumnya menjual genteng ke toko material di Semarang, Salatiga, Temanggung, Yogyakarta, dan Solo. Sebagai perantara, bakul harus memiliki modal besar karena genteng yang dibeli pada produsen harus dibayar secara tunai atau paling lambat satu - dua hari setelah genteng diambil, sementara penjualan pada toko material dilakukan secara konsinyasi—pembayaran di belakang. Dalam pemasaran genteng ini, bakul sepenuhnya menanggung biaya transportasi dari produsen sampai ke toko.

Kebanyakan bakul tersebut mendatangi produsen secara langsung untuk melakukan proses tawar-menawar, tetapi kadangkala melalui perantara musiman di desa. Tidak jarang pemilik usaha genteng bertindak sebagai perantara musiman dengan mengambil keuntungan sebesar Rp 5.000,00—20.000,00 per seribu genteng yang dijual di luar upah buruh angkut dan supir. Ketika harga genteng sedang rendah, bakul dan pedagang perantara mengambil kesempatan untuk membeli genteng dalam jumlah besar untuk disimpan dalam gudang miliknya dan baru dijual setelah harga genteng meningkat lagi. Umumnya pedagang perantara menjual

genteng ke toko material dengan harga Rp 180.000,00–200.000,00 per seribu genteng.

Beberapa produsen genteng pernah melakukan upaya menjual genteng langsung ke toko material, tetapi usaha tersebut kemudian berhenti karena toko material tidak mau membayar genteng secara tunai. Untuk setiap genteng yang disetorkan, produsen hanya dibayar sebesar 50%, sisanya dibayar pada waktu produsen menyetorkan genteng berikutnya. Interval waktu yang dibutuhkan produsen untuk memproduksi rata-rata 20-30 hari tergantung kondisi cuaca yang mempengaruhi kecepatan pengeringan genteng.

Alternatif penjualan terakhir adalah menjual genteng langsung pada konsumen. Konsumen di sini biasanya penduduk setempat yang sedang membangun atau memperbaiki rumah; karena itu pembelian gentengnya pun tidak dalam jumlah besar dan jarang terjadi. Konsumen langsung dari luar desa jarang ditemukan walaupun genteng dapat diperoleh dengan harga lebih rendah karena konsumen umumnya lebih menyukai membeli di toko dengan fasilitas genteng diantar sampai di tempat.

2.2 Perempuan dalam Ekonomi Perdesaan yang Subsisten

2.2.1 Kerja Perempuan: Peluang yang Tersisa

Secara konseptual, Grown dan Sebstadt mengelompokkan kerja perempuan ke dalam tiga jenis, yaitu (1) sistem produksi subsisten atau non-pasar, (2) pekerjaan tanpa upah dalam sistem produksi keluarga, (3) sistem *putting-out* (Grown dan Sebstadt, 1989). Dalam pengertian lain, kerja perempuan di dalam ekonomi perdesaan dapat dikategorikan ke dalam beberapa jenis, yaitu antara

lain pekerja rumahan (*home worker*), pekerja dalam usaha rumahan (*home-based worker*), *domestic worker* seperti pembantu rumah tangga, buruh upahan, dan usaha mandiri (*self-employed*).

Fenomena yang terjadi di perdesaan Jawa memperlihatkan bahwa perempuan tidak secara persis berada pada salah satu jenis produksi tersebut. Mereka tidak menjalankan masing-masing sistem produksi tersebut secara terpisah, tetapi dalam waktu yang bersamaan. Genteng dan gula kelapa adalah usaha yang dijalankan dengan sistem produksi keluarga. Akan tetapi, tidak semua perempuan dalam sistem produksi keluarga merupakan tenaga kerja tanpa upah. Hanya perempuan yang menjadi pemilik usaha yang sekaligus menjalankan peran sebagai tenaga kerja tanpa upah dalam sistem produksi keluarga. Sementara itu, perempuan yang bukan merupakan anggota keluarga akan menjadi tenaga kerja upahan. *Putting-out*[16] juga bukan penjelasan yang tepat bagi sistem produksi gula kelapa dan genteng karena semua tahapan produksi dilakukan dalam unit usaha perempuan, bahan baku tidak berasal dari prinsipal, serta bentuk dan kualitas produk tidak ditentukan berdasarkan permintaan prinsipal. Pendiktean harga dan kualitas memang ada, tetapi tidak dilakukan oleh pihak yang disebut prinsipal melainkan pedagang perantara.

Selain itu, banyak fakta di lapangan yang memperlihatkan bahwa di luar usaha tersebut, perempuan banyak memiliki dan menjalankan usaha sendiri di rumah untuk menambah penghasilan, seperti warung, jasa penjahitan, dan pengolahan makanan. Ketiganya sering kali dianggap sebagai kerja "khas" perempuan. Jika kita dapat membuat suatu pengelompokan baru, maka jenis usaha yang dimasuki perempuan perdesaan Jawa adalah (1) pekerjaan tanpa upah dalam sistem produksi keluarga, (2) pekerjaan upahan dalam

[16] Pengertian *putting-out* di sini adalah mengerjakan sebagian tahapan produksi berdasarkan pesanan prinsipal.

hubungan yang sifatnya informal, dan (3) usaha mandiri yang dijalankan sebagai penambah penghasilan keluarga.

Sering kali tidak dapat dipungkiri bahwa usaha mandiri yang dijalankan perempuan banyak pula yang pada akhirnya menjadi sumber penghasilan terbesar bagi keluarga. Walaupun pada awalnya hal ini tidak menjadi fokus penelitian, dalam perkembangan banyak data yang menggiring kita untuk mengakui kerja-kerja perempuan. Pengakuan ini penting bukan hanya untuk memperlihatkan adanya peran perempuan dalam perekonomian[17], tetapi dalam kerangka advokasi pengakuan itu penting agar persoalan-persoalan yang dihadapi oleh perempuan dalam struktur hulu-hilir usaha tersebut diperhatikan.

Kerja-kerja semacam itu adalah ruang yang tersisa akibat proses marjinalisasi dari proses industrialisasi dan kapitalisasi. Di ruang-ruang inilah perempuan paling banyak terkonsentrasi, tanpa pilihan yang lebih baik. Sektor usaha yang dapat dimasuki pun relatif terbatas dan sama-sama sulit memberikan prospek yang baik dilihat dari kelayakan usaha dalam jangka panjang. Di dalam sektor itu sudah terbangun pola-pola relasi yang sulit untuk dihindari karena hampir tidak ada pilihan lain.

Dalam gambaran kedua kasus penelitian ini, perempuan terbiasa bekerja atau menjalankan usaha sendiri, baik dalam bentuk usaha mandiri, usaha keluarga, atau kombinasi keduanya. Sudah menjadi kebiasaan pula bahwa perempuan tidak dapat dipisahkan dari aktivitas usaha dan aktivitas domestik. Hal itu sekaligus menjadi ciri dari dinamika usaha mikro. Dalam hal ini, bentuk relasi perempuan dengan anggota keluarga lain di dalam unit usaha tidak sepenuhnya dapat dilepaskan dari bentuk relasi dalam aktivitas domestik. Kerja sebagai *home worker*, *home-based worker*, buruh

---

[17] Mengacu pada konsep *Women in Development*

upahan, dan *self-employed* dalam skala mikro menjadi pilihan kebanyakan perempuan karena dipandang memberikan fleksibilitas antara mengerjakan kegiatan domestik sekaligus kerja produktif yang memberikan penghasilan (*cash income*). Selain itu juga memberi kesempatan dan waktu untuk memperoleh tambahan penghasilan lewat usaha-usaha lainnya. Pembagian kerja semacam inilah yang sering kali dipandang sebagai beban ganda..

2.2.2 Pembagian Kerja dalam Keluarga dan Pola Pemenuhan Kebutuhan

Pengamatan mengenai persoalan relasi di tingkat unit usaha keluarga salah satunya dikaitkan dengan pembagian kerja usaha dan kerja domestik. Munculnya pembagian kerja bukanlah merupakan hal yang hanya terjadi karena konstruksi budaya, tetapi terkait dengan proses kapitalisasi di perdesaan; dan hal ini mau tidak mau memerlukan penelitian sejarah dan sosial yang panjang (Moore, 1998). Ann Stoler dalam penelitian di Jawa menemukan bahwa perempuan Jawa mengendalikan keuangan rumah tangga dan memainkan peran yang dominan dalam proses pengambilan keputusan dalam rumah tangga. Penelitian Stoler memperlihatkan bahwa penetrasi kapitalis ke dalam ekonomi perdesaan Jawa tidak mengakibatkan dikotomi yang meningkat dalam pembagian kerja berdasarkan jenis kelamin. Peran penting perempuan sebelum dan sesudah penjajahan dalam usaha pertanian subsisten dan pekerjaan berupah tidak memperburuk perbedaan antara perempuan dan laki-laki dalam rumah tangga, tetapi meningkatkan perbedaan antarrumah tangga. Dalam hal ini, perbedaan tersebut tidak hanya muncul secara ekonomi, tetapi juga perbedaan sosial dan kekuasaan (Stoler, 1977 seperti dikutip oleh Moore, 1998).

Selain itu, pembagian kerja yang berlangsung selama ini juga masih menempatkan laki-laki sebagai pencari nafkah dan mengalokasikan waktunya untuk bekerja di ranah produktif. Sedangkan perempuan, selain bekerja di ranah produktif—yang dari sisi waktu tidak jauh berbeda dari laki-laki—memiliki beban untuk mengerjakan tugas domestik atau reproduktif. Ditambah lagi dengan kegiatan sosial di komunitas yang merupakan bagian dari tugas pengelolaan komunitas. Tabel pembagian kerja dalam kedua kasus mencerminkan beban kerja perempuan di ranah domestik tidak terbagi cukup adil di antara anggota keluarga lainnya sehingga seolah-olah tanggung jawab tugas domestik diletakkan hanya di punggung perempuan[18]. Kegiatan produktif yang dilakukan oleh perempuan maupun laki-laki dapat digantikan oleh orang lain yang diupah, tetapi tugas domestik yang menjadi tugas perempuan tidak dapat sepenuhnya dialihkan pada pihak lain.

Pembagian kerja erat kaitannya dengan strategi bertahan dan pola pemenuhan kebutuhan usaha dan keluarga. Dalam usaha mikro, kedua jenis kebutuhan ini tidak dapat dipisahkan secara jelas karena pendapatan harian yang masuk ke "kas" keluarga tidak hanya digunakan untuk keperluan modal kerja, tetapi juga sebagai modal kelangsungan hidup keluarga.

Pola-pola pemenuhan kebutuhan pada dasarnya dapat dikategorikan ke dalam kebutuhan rutin, kebutuhan mendadak yang tidak direncanakan dan harus dipenuhi, serta kebutuhan yang direncanakan. Masing-masing jenis kebutuhan memiliki implikasi tersendiri terhadap pola pembagian kerja dalam rumah tangga. Dalam kaitannya dengan eksploitasi, ketidakmampuan memenuhi jenis-jenis kebutuhan tertentu sering kali dimanfaatkan oleh pelaku usaha yang

---

[18] Paragraf ini merupakan analisis yang dituliskan oleh Titik Hartini dan M. Firdaus dari Sekretariat Nasional ASPPUK

lebih kuat untuk melakukan penekanan dengan memberikan pinjaman (utang) dan ikatan.

Eksploitasi berawal terutama dari adanya kebutuhan-kebutuhan produsen yang tidak dapat dipenuhi sehingga produsen harus berutang. Jika pada awalnya utang dilakukan produsen dalam keadaan terdesak akibat adanya kebutuhan yang harus segera dipenuhi, lama kelamaan utang dilakukan produsen untuk memenuhi kebutuhan rutin dan kebutuhan besar yang sudah direncanakan. Dalam hal ini, produsen kemudian memandang utang sebagai satu bentuk tradisi yang diwariskan secara turun-temurun. Sulit untuk mengubah pandangan bahwa utang merupakan kondisi yang terpaksa dijalani akibat terbatasnya pilihan untuk memperoleh uang guna memenuhi kebutuhan.

Pola pembagian kerja ini merupakan bentuk yang dipertahankan terus dari waktu ke waktu dan diwariskan pada pengelola usaha berikutnya. Oleh karenanya, pembagian kerja ini menjadi spesifik dan biasanya tidak dapat saling menggantikan kecuali dalam kondisi terpaksa. Pewarisan pola pembagian kerja yang terjadi menjadi satu hal yang menarik. Hampir tidak ada pola pembagian kerja yang berubah dari waktu ke waktu pada dua kasus penelitian. Hal ini dipengaruhi tidak saja karena skala usaha yang juga cenderung tidak berubah dan tidak mengalami peningkatan yang signifikan, tetapi juga disebabkan hampir tidak ada pilihan pola pembagian kerja yang lain yang dapat dilakukan. Pola pembagian kerja yang ada merupakan hasil dari berbagai kombinasi dari berbagai sektor yang diusahakan perempuan dan keluarganya untuk tetap bertahan hidup. Wujud tersebut juga merupakan hasil kombinasi dengan berbagai pekerjaan rumah tangga yang juga tidak dapat dilepaskan dari hampir semua pelaku yang terlibat dalam usaha tersebut.

Tabel 2.3 Kombinasi Pembagian Kerja dan Alokasi Waktu Harian Produsen Gula

Waktu	*Penderes* (Laki-laki)	*Pengindel* (Perempuan)
04.00 – 05.00	Tidur	Bangun pagi, sholat
05.00 – 06.00	Bangun pagi, minum kopi, mandi, sarapan	Berbelanja ke pasar untuk membeli barang yang akan dijual
06.00 – 07.00		
07.00 – 08.00	*Menderes* (30 pohon) yang jaraknya terpisah-pisah	Mempersiapkan warung
08.00 – 09.00		Memasak air, menyiapkan sarapan, membereskan rumah, mencari kayu bakar di sekitar rumah
09.00 – 10.00		Mencuci pakaian, menyetrika, membersihkan rumah, menyapu halaman, memberi makan ternak, Memanaskan nira, *ngenclang* (mencuci pongkor), mencari kayu bakar di sekitar rumah
10.00 – 11.00		*Mengindel: nggeneni, ngubek, nitis*
11.00 – 12.00	Istirahat, mandi, sholat dan makan siang, membantu mencari kayu bakar, mencari pakan ternak	Memasak
13.00 – 14.00		Istirahat, sholat dan makan siang. Menunggu warung Memberi makan ternak
14.00 – 15.00	*Menderes* (30 pohon) yang jaraknya terpisah-pisah	
15.00 – 16.00		Mandi, istirahat, sholat
17.00 – 18.00		Menyiapkan makan malam Memanaskan nira
18.00 – 19.00		Menunggu warung Menjual ternak pada pedagang keliling
19.00 – 20.00	Mandi, sholat, makan malam	Makan malam Cuci piring, beres-beres
20.00 – 21.00	Nonton TV	Memanaskan nira Menutup warung

Waktu	*Penderes* (Laki-laki)	*Pengindel* (Perempuan)
21.00 – 22.00	Minum kopi Menghadiri pertemuan komunitas	Tidur
22.00 – 23.00	Tidur	

Sumber: Penelitian Lapangan 2002

Sama halnya dengan produsen gula kelapa, produsen genteng pun melakukan pembagian tugas domestik dan produksi di dalam keluarganya seperti tertera dalam tabel berikut.

Tabel 2.4 Alokasi Waktu Produsen Genteng

Waktu	Pemilik usaha perempuan	Pemilik usaha laki-laki	Buruh perempuan
04.30 05.00 05.30	Bangun, shalat, membersihkan rumah, memasak, mengurus anak	Bangun, shalat	Bangun, shalat, membersihkan rumah, memasak, mengurus anak
06.00		Sarapan	Pergi bekerja : mencetak, *mengeplek*, atau menyisik. Buruh yang punya anak kecil biasa membawa anaknya ke tempat kerja
06.30 07.00 07.30 08.00 08.30 09.00 09.30 10.00 10.30 11.00 11.30	Mengawasi proses produksi, kadang ikut *mengeplek*, menyiapkan minum dan makanan kecil untuk buruh, menjemur genteng	Menggiling, mencari lempung, mengawasi proses produksi, kadang ikut mencetak, menyusun penjemuran genteng, menunggu bakul	
12.00 12.30	Istirahat, makan siang, shalat	Istirahat, makan siang, shalat	Pulang ke rumah untuk makan siang dan shalat

Waktu	Pemilik usaha perempuan	Pemilik usaha laki-laki	Buruh perempuan
13.00		Mengurus penjemuran genteng, mengawasi produksi, kadang ikut mencetak, menunggu bakul	Meneruskan kerja
13.30			
14.00	Mengurus genteng yang sedang dijemur, meneruskan *mengeplek* atau mencetak, mengurus anak		
14.30			
15.00			
15.30			Pulang ke rumah : istirahat, menonton TV, mandi
16.00	Istirahat, menonton TV, mengurus anak		
16.30		Istirahat di rumah	
17.00	Menghadiri pertemuan kelompok (macam-macam kelompok), menonton TV, atau mengobrol ke rumah tetangga		Menghadiri pertemuan kelompok (macam-macam kelompok), menonton TV, atau mengobrol ke rumah tetangga
17.30			
18.00		Shalat di rumah atau mushola desa	
18.30	Shalat, memasak makan malam	Istirahat di rumah	Shalat, memasak makan malam
19.00			
19.30	Makan malam, menonton TV		Makan malam, menonton TV
20.00		Pertemuan bapak-bapak	
20.30	Mengikuti pertemuan macam-macam kelompok atau tidur		Mengikuti pertemuan macam-macam kelompok atau tidur
21.00			
21.30			
22.00			
22.30			
23.00			

Sumber : Penelitian Lapangan 2002

Perempuan yang terlibat dalam kedua kasus, dalam kesehariannya, dituntut untuk mengembangkan relasi ekonomi dan sosial secara bersamaan. Relasi ekonomi dalam konteks perempuan sebagai bagian dari pengusaha mikro dengan para pelaku usaha lainnya dalam rantai hulu-hilir dan relasi sosial dengan semua pelaku yang berhubungan langsung maupun tidak langsung dengannya.

Relasi sosial dan ekonomi yang dimiliki para pengusaha gula saat ini sebagian merupakan relasi sosial ekonomi yang dibangun secara mandiri oleh pengusaha yang bersangkutan. Namun bagi sebagian lainnya, relasi sosial ekonomi yang dimiliki para pengusaha gula merupakan relasi ekonomi dan sosial yang diwariskan orang tuanya. Warisan yang diterima seorang anak dari orang tua sebagai pengusaha gula bukan saja berupa alat-alat produksi, pohon kelapa, tetapi sekaligus relasi-relasi ekonomi dan sosial yang telah dikembangkan orang tuanya dengan para pelaku lain dalam struktur hulu-hilir gula kelapa. Bahkan tidak jarang warisan yang diterima berupa hutang kepada *pengepul*, dan bandar. Hutang tersebut harus dibayar anak-anak dengan harus tetap berhubungan dengan *pengepul* atau bandar yang bersangkutan.

Relasi pertama yang dikembangkan perempuan adalah relasi perempuan dengan keluarga inti, dalam posisinya sebagai buruh keluarga. Dalam relasi ini, suami atau anak laki-laki berperan sebagai *penderes*, sementara isteri atau anak perempuan berperan sebagai *pengindel*[19]. Pembagian ini berlangsung setiap hari dan sudah berlangsung sejak bertahun-tahun lamanya dan diwariskan sebagai bagian dari warisan budaya. Dalam waktu-waktu dan kondisi tertentu yang sangat mendesak, peran tersebut dapat digantikan oleh tenaga kerja upahan di luar keluarga, seperti pada waktu sakit atau bepergian. Wujud relasi yang dikembangkan dalam keluarga dalam hubungannya dengan buruh keluarga nampak dari pembagian kerja yang terjadi dalam rumah tangga dan unit usaha seperti yang dicontohkan dalam tabel-tabel di bawah untuk kasus gula kelapa dan genteng.

Perempuan dalam konteks tersebut lebih banyak bertanggung jawab atas tahapan produksi yang dilakukan di sekitar

---

[19] *Penderes* adalah orang yang mengambil atau menyadap nira sebagai bahan baku gula dari pohon kelapa, sedangkan *pengindel* adalah orang yang mengolah nira menjadi gula kelapa.

rumah dan pekarangan, sementara laki-laki bertanggung jawab atas tahapan produksi yang membutuhkan mobilitas lebih tinggi. Pembagian ini terkait tidak saja dengan peran perempuan di dalam mengerjakan tugas-tugas domestik, seperti memelihara rumah dan anak, tetapi juga terkait dengan strategi bertahan hidup (*survival strategy*) yang dilakukan oleh keluarga-keluarga miskin di perdesaan.

Sebagai bagian dari kelompok miskin yang harus mengupayakan beragam strategi bertahan, produsen gula kelapa dan genteng tidak hanya memiliki satu sumber pendapatan saja, tetapi mengombinasikan beberapa sumber pendapatan dengan cara melakukan usaha atau pekerjaan lain di luar usaha utama, yaitu pengolahan gula kelapa dan genteng. Kombinasi usaha seperti pertanian sawah dan lahan kering di kebun dan pekarangan, peternakan skala kecil, dan perdagangan eceran skala kecil, serta kombinasi pekerjaan sebagai buruh pada unit usaha lain harus dilakukan karena pendapatan dari usaha utama tidak mencukupi kebutuhan rumah tangga. Dari dua kasus penelitian terlihat bahwa strategi bertahan hidup (*survival strategies*) dalam konteks bekerja untuk mencari pendapatan tambahan, sebagian besar dilakukan oleh perempuan, seperti dalam produsen gula yang juga mempunyai usaha warungan sebagai usaha tambahan, dan sebagai pembuat makanan kecil saat pekerjaan di usaha genteng sedang kosong[20]. Kombinasi yang dilakukan para pelaku yang terlibat di dalam kedua kasus juga hampir dapat dikatakan tidak berorientasi ketat pada akumulasi modal tetapi hanya sekadar dapat mencukupi kebutuhan hidup keluarga dan berjalannya unit usahanya.

---

[20] Paragraf ini merupakan analisis yang dituliskan bersama oleh penulis dengan Titik Hartini dan M. Firdaus dari Sekretariat Nasional ASPPUK





Bab Tiga

Eksploitasi dan Upaya Bertahan Perempuan

Bab ini berisi uraian mengenai wujud eksploitasi di dalam struktur hulu-hilir yang makin melemahkan posisi usaha mikro—khususnya perempuan—yang sebelumnya pun sudah lemah karena proses marjinalisasi. Di tingkat mikro, tekanan vertikal berupa eksploitasi hulu-hilir makin mendesak perempuan pengusaha mikro ke dalam kondisi sulit sehingga yang dapat dilakukan adalah mengembangkan strategi bertahan seperti yang diuraikan dalam bagian akhir bab tiga ini.

3.1 Wujud Eksploitasi

Dalam rantai usaha genteng dan gula kelapa, produsen merupakan kelompok yang paling kecil memperoleh keuntungan dibandingkan pelaku-pelaku usaha lainnya, seperti pemasok bahan baku dan pengepul. Bersama buruh, produsen juga merupakan kelompok yang paling rentan di dalam struktur hulu hilir. Kemiskinan yang merupakan akibat dari proses marjinalisasi - telah

menyebabkan produsen dan buruh berada pada posisi bergantung pada pelaku usaha lainnya. Dalam keadaan tergantung dan terikat pada mekanisme yang ditentukan sepihak, produsen terpaksa membeli bahan baku atau menjual produk hanya pada pelaku tertentu saja. Dalam pengertian Olin Wright, penutupan akses pada satu atau dua orang pelaku pasar dapat dianggap sebagai eksploitasi; apalagi dalam kasus genteng dan gula kelapa. Keuntungan yang diperoleh dalam rantai usaha ini sebagian besar dinikmati oleh para pedagang yang berperan sebagai penyedia bahan baku dan pemasaran produk daripada oleh produsen yang menanggung risiko produksi.

Pada jalur penyediaan bahan baku dan pemasaran produk terjadi penguasaan pasar oleh sekelompok orang dengan menciptakan mekanisme utang yang melemahkan posisi tawar produsen. Akibatnya, produsen sulit untuk mempertahankan keberlangsungan produksi kecuali dengan menerima mekanisme yang ditetapkan secara sepihak oleh sekelompok orang yang menguasai pasar tersebut. Posisi tawar produsen dapat menguat ketika terdapat beberapa pilihan pelaku penyedia *input* atau pemasar produk dalam satu wilayah tertentu, yang mudah diakses produsen. Apabila jumlah pelaku tersebut cukup banyak, biasanya terjadi persaingan untuk dapat menjual bahan baku atau membeli produk dari produsen. Hanya saja, kondisi ini sangat jarang terjadi, dan lebih sering pelaku-pelaku tersebut justru "membuat kesepakatan"[21] dengan menetapkan harga yang sama terhadap produsen. Penyebaran informasi di antara pelaku-pelaku tersebut sangat kuat, sementara informasi terhadap produsen tertutup.

---

[21] Kesepakatan di antara pelaku-pelaku di jalur *input-output* tidak bersifat tertulis dan sulit untuk dilacak. Informasi yang mengalir di antara pelaku-pelaku tersebut sangat cepat menyebar, dan terbatas hanya untuk pelaku yang berada pada skala produksi atau pemasaran yang sama. Pelaku pada skala pemasaran yang lebih rendah pun tidak memperoleh informasi kenaikan atau penurunan harga dengan cepat.

3.1.1 Kredit Bahan Baku: Eksploitasi dalam Jalur Input

Fenomena penguasaan jalur penyediaan bahan baku terjadi baik pada rantai genteng maupun gula kelapa. Perbedaannya terletak pada mekanisme "jual-beli," walau di antara keduanya terdapat relasi yang saling memanfaatkan. Dalam rantai *input* gula kelapa, sistem "jual-beli" nira di antara *penderes* dan pemilik pohon menempatkan *penderes* pada posisi sebagai buruh yang tergantung pada pemilik pohon. Pada sistem bagi hasil atau *maro* saja terdapat relasi yang dapat dikatakan relatif adil, yaitu lima hari nira untuk pemilik pohon dan lima hari nira untuk *penderes*.

Sementara itu dalam rantai usaha genteng, jalur penyediaan bahan baku dikuasai oleh sekelompok pelaku yang menerapkan sistem utang sebagai pengikat. Dilihat dari sisi ekonomi, utang di antara pemasok bahan baku dan produsen genteng bersifat lepas, produsen mendapatkan utang bahan baku untuk berproduksi dan utang tersebut dibayar lunas setelah genteng terjual. Dalam hal ini, produsen sebenarnya tidak memiliki ikatan lebih lanjut dengan pemasok bahan baku, tetapi pada kenyataannya kemudahan yang pernah diberikan oleh seorang pemasok bahan baku terhadap seorang produsen telah menyebabkan produsen tersebut merasa rikuh jika di lain waktu tidak membeli atau mengutang bahan baku dari pemasok tersebut. Masalahnya, pemasok lebih mudah untuk diutang jika produsen selalu membeli bahan baku dari dirinya.

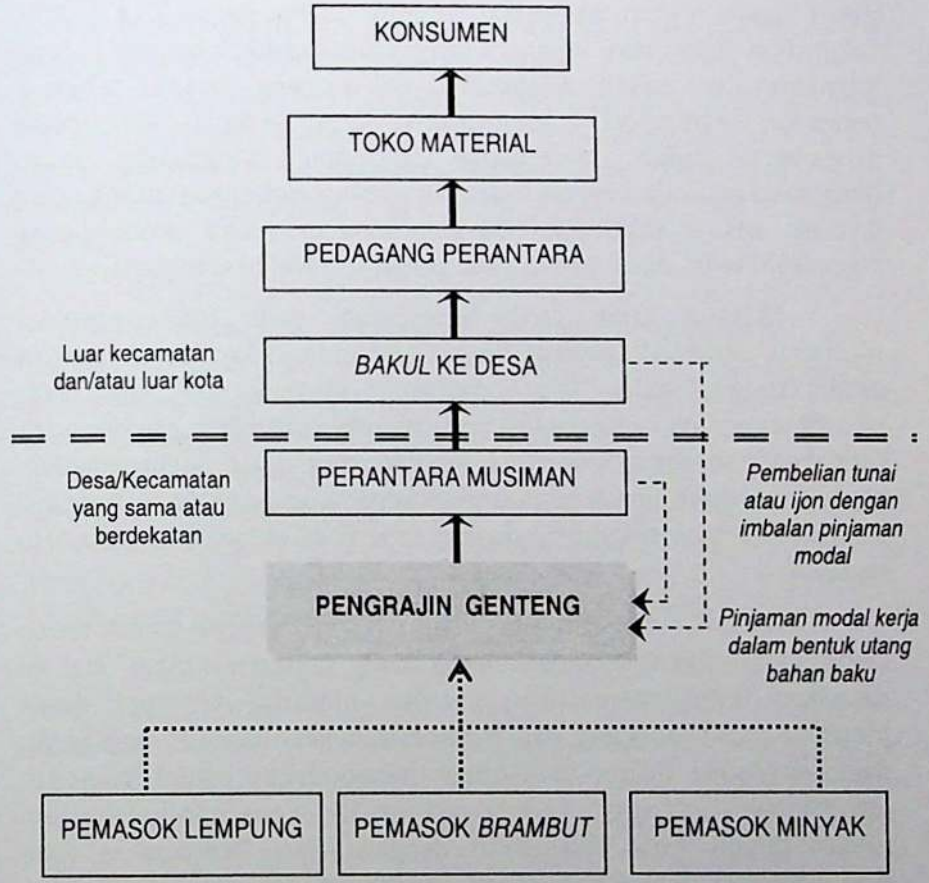
Dengan adanya mekanisme utang dari pemasok bahan baku, di satu sisi produsen diuntungkan karena modal kerja yang harus disediakan dapat dikurangi, tetapi di sisi lain posisi tawar produsen terhadap pemasok bahan baku menjadi lemah. Lemahnya posisi tawar ini menyebabkan produsen tidak dapat melakukan tawar-menawar harga dan kualitas bahan baku. Pemasok sepenuhnya memiliki kekuatan untuk mengalihkan hampir seluruh risiko usahanya pada produsen.

Di tingkat pemasok sendiri hampir tidak ada persaingan harga dan kualitas dalam mencari pembeli—yaitu produsen genteng. Pemasok sepertinya telah membuat kesepakatan tidak tertulis mengenai harga jual dengan produsen sehingga produsen tidak memiliki pilihan untuk mendapatkan harga bahan baku lebih murah. Sementara itu, risiko buruknya kualitas bahan baku sepenuhnya ditanggung oleh produsen dan buruh.

Di dalam rantai usaha genteng, pemasok *brambut* merupakan kelompok pelaku yang paling mudah mendapatkan keuntungan dengan risiko usaha terkecil. Walaupun pemasok lempung yang paling berpeluang untuk mendapatkan keuntungan dalam jumlah besar, risiko usaha yang ditanggung oleh pemasok lempung juga besar, terutama jika tanah yang ditebas sangat sedikit mengandung lempung. Dalam kondisi ini, pemasok lempung tidak dapat secara otomatis menaikkan harga jual lempung pada produsen karena adanya "kesepakatan harga" di antara sesama pemasok lempung.

Pendapatan produsen genteng sebagai pemilik usaha disamakan dengan pendapatan yang diperoleh oleh buruh bakar di dalam satu bulan. Hal ini menunjukkan bahwa keuntungan yang diperoleh produsen genteng sebagai pemilik usaha tidak sedemikian besarnya sehingga penghidupannya lebih baik dibandingkan buruh bakar yang dibayar dengan sistem upah. Bahkan jika melihat pada cara menjaga kelangsungan proses produksi dan cara perolehan modal kerja, posisi produsen genteng dapat dikatakan sama dengan buruh karena "modal" yang seharusnya dimiliki diperoleh dari pihak lain dan produsen hanya menjalankan proses produksi saja dan sama sekali tidak memiliki posisi tawar terhadap pihak pemberi modal. Sama halnya dengan produsen gula, hubungan yang terbangun antara produsen genteng dengan "pihak pemberi modal" tidak murni bersifat ekonomi, tetapi juga didasari atas relasi sosial yang telah berlangsung cukup lama.

Gambar 3.1
Rantai Penyediaan Bahan Baku, Permodalan, dan Pemasaran Genteng



3.1.2 Modal dari Bandar: Eksploitasi dalam Jalur Pemasaran

Pengepul dan bandar merupakan pedagang yang memiliki peran utama dalam pemasaran produk usaha dan juga penyedia kebutuhan sehari-hari. Peran ini sangat memudahkan *pengepul* untuk memanfaatkan posisi pengusaha mikro yang lemah sehingga pengepul memperoleh keuntungan yang berlipat atas biaya pengusaha mikro. Kelemahan ekonomi pengusaha mikro dimanfaatkan oleh *pengepul* dengan cara memberikan utang yang fleksibel sesuai kebutuhan dengan imbalan setiap produk yang dihasilkan harus dijual hanya pada *pengepul* yang bersangkutan.

Masalah jarak yang berimplikasi pada biaya produksi membuat *pengepul* terdekat berpeluang memainkan peran sebagai pelaku tunggal dalam jalur pemasaran genteng dan gula. Biaya transportasi yang berpengaruh pada perhitungan biaya produksi dan ketidakpastian pasar menerima produk yang dijual mengakibatkan produsen enggan untuk memasarkan kepada *pengepul* yang berlokasi jauh dari tempat tinggal produsen, seperti di kecamatan atau kota terdekat.

Persoalan desakan kebutuhan dijadikan sebagai alasan untuk menciptakan ikatan ketergantungan yang 'tak terlepaskan.' Hal ini dilakukan untuk memastikan pasokan produksi sehingga bisnis *pengepul* dapat langgeng dan memperoleh keuntungan yang besar. Bagi pengusaha mikro, sulit untuk membedakan modal kerja dan "modal rumah tangga" karena pengelolaan keuangan usaha dan rumah tangga tidak dipisahkan dengan jelas. Pendapatan yang diperoleh dari usaha sedemikian rendahnya sehingga sulit untuk melakukan pemisahan keuangan usaha dan rumah tangga. Oleh karena itu pula, eksploitasi oleh pelaku pemasaran dalam bentuk pinjaman "modal" ini tidak selalu terkait dengan pemenuhan

kebutuhan modal usaha, tetapi justru yang sering adalah untuk pemenuhan kebutuhan rumah tangga.

Bagi perempuan, dampak fenomena eksploitasi ini lebih dirasakan karena perempuan memiliki kewajiban yang "dibebankan" sebagai penanggung jawab keberlangsungan kehidupan rumah tangga. Akibat tekanan dari para pelaku usaha kuat tersebut, perempuan lagi-lagi harus mencari sumber pinjaman atau pun usaha lain untuk mengatasi kebutuhan hidup. Berkaitan dengan eksploitasi, posisi perempuan ini sekaligus menjadi satu "kelemahan" yang mudah dimanfaatkan sehingga terjadi eksploitasi yang merugikan usaha.

Di lain pihak, produsen hampir tidak memiliki pilihan selain menerima mekanisme utang yang ditawarkan sebagai jalan keluar mengatasi kekurangan pendapatan. Utang merupakan jalan yang paling mungkin dilakukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dan konsumsi. Sementara di sisi lain, *pengepul* dan pemasok bahan baku memanfaatkan utang sebagai alat untuk menjaga kelangsungan usahanya. Hubungan yang terjalin antara *pengepul* atau pemasok bahan baku dengan produsen merupakan jaminan bagi kedua belah pihak untuk mendapatkan kebutuhan masing-masing, atau dalam istilah kredit biasa disebut sebagai kolateral (Ghate, 1992: 28).

Kecilnya skala usaha dan tidak adanya jaminan atau kolateral yang cukup untuk mengakses pinjaman dari bank menyebabkan produsen gula dan genteng memanfaatkan keberadaan *pengepul* dan pemasok bahan baku sebagai sumber pinjaman untuk keperluan produksi dan konsumsi[22]. Meminjam pada tetangga atau saudara

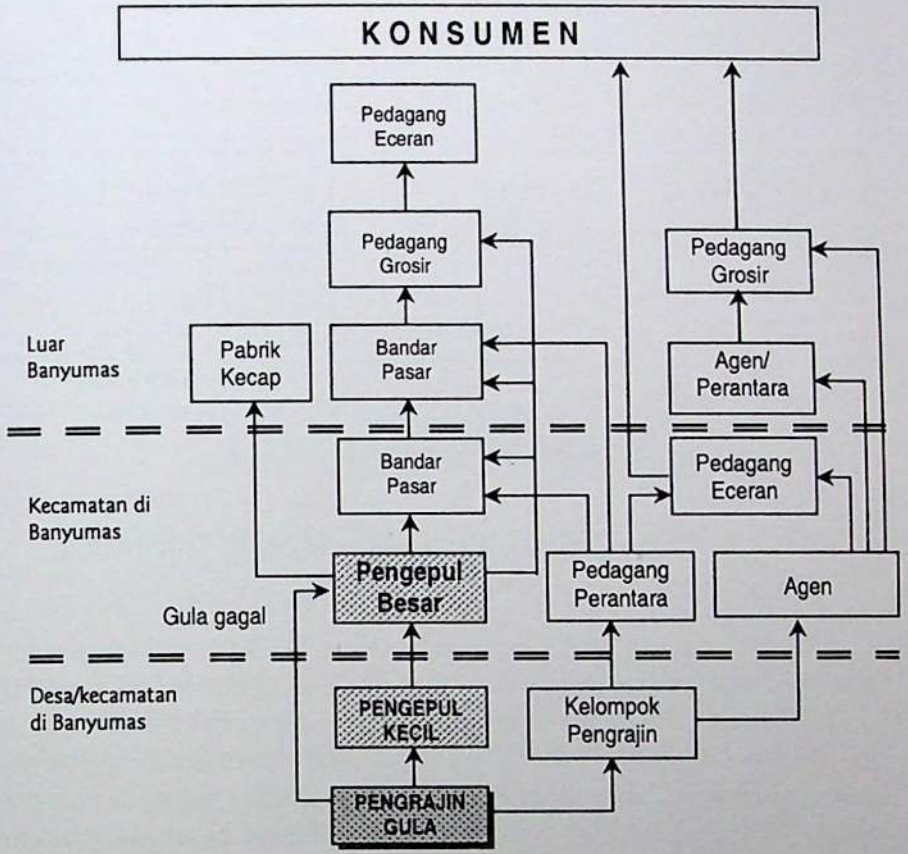
---

[22] Dalam buku *Informal Finance: Some Findings from Asia* dijelaskan bahwa mekanisme utang antara usaha kecil dengan pelaku-pelaku di jalur input-output sudah terjadi dalam kurun waktu yang cukup panjang di negara-negara di Asia. Utang bagi modal produksi diberikan sesuai dengan kebutuhan pembelian input; utang bagi keperluan konsumsi diberikan dengan jaminan bahwa jika kebutuhan konsumsi keluarga terpenuhi maka tenaga kerja keluarga dapat melakukan proses produksi (Prabhu Ghate, 1992)

sulit dilakukan karena mereka umumnya berada pada kondisi ekonomi yang sama-sama miskin, dan meminjam pada sumber-sumber modal formal tidak mungkin dilakukan karena tidak adanya jaminan. Sementara itu, *pengepul* dan pemasok bahan baku memiliki fleksibilitas[23] yang dibutuhkan produsen yaitu kecepatan pemberian pinjaman tanpa memberikan jaminan atau kolateral berupa harta benda, fleksibilitas pengembalian, dan fleksibilitas pemanfaatan pinjaman bagi kebutuhan konsumsi atau produksi.

[23] Sumber modal informal menjadi alternatif utama yang dipilih oleh usaha kecil karena prosedur pemberian kredit sangat ringkas; persetujuan kredit dilaksanakan dalam waktu singkat; pemberian kredit didasarkan pada kepribadian peminjam daripada pada jaminan fisik; jadwal pembayaran fleksibel; dan pinjaman dapat digunakan baik untuk keperluan produktif maupun konsumtif (Martokoesoemo, 1995).

Gambar 3.2
Rantai Pemasaran Industri Gula Kelapa



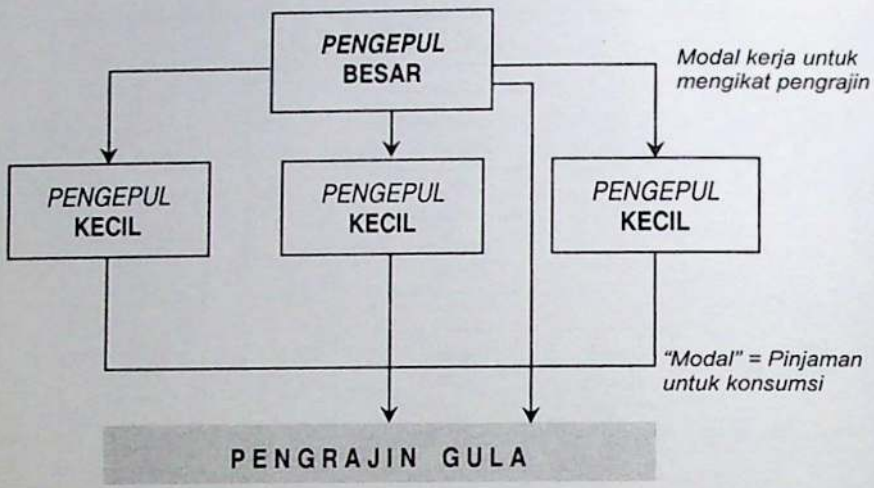
Keterangan

Jalur pemasaran

Kombinasi usaha perdagangan gula kelapa dan kebutuhan sehari-hari

Sumber pendapatan lain melalui: peternakan, pertanian, atau perdagangan

Gambar 3.3
Rantai "Permodalan" Industri Gula Kelapa



3.2 Sumber Eksploitasi: Kekuatan Modal, Informasi, dan Posisi Sosial

Penguasaan dan penutupan akses terhadap informasi dan modal menjadi salah satu sumber kekuatan yang dimiliki para pelaku di jalur penyedia *input* dan pemasaran sehingga mereka dapat melakukan eksploitasi pada pengusaha mikro. Bertingkat-tingkatnya jalur perdagangan menambah tekanan eksploitasi pada pengusaha mikro yang berada pada posisi terbawah. Makin besar penguasaan modal dan informasi yang dimiliki *pengepul* dan bandar, makin besar jaringan yang dapat dibangun, dan pada akhirnya makin besar peluang untuk mengambil keuntungan dari pelaku-pelaku ekonomi lain yang menggantungkan pemasaran produknya pada mereka.

Modal adalah kekuatan yang dalam skala lokal maupun global merupakan alat yang biasa digunakan untuk menekan pihak

yang lebih lemah, yaitu pihak yang tidak memiliki modal dan dalam keadaan tanpa pilihan. Marjinalisasi di tingkat global pun terjadi karena negara-negara dan usaha-usaha skala besar yang memiliki modal finansial, informasi, dan teknologi dapat menguasai negara dan pihak yang tidak memiliki modal tersebut, dan dalam banyak hal tergantung pada mereka. Di tingkat lokal, para pedagang dan bandarlah yang melakukan hal ini terhadap pengusaha mikro.

Kerentanan adalah kelemahan lain yang dimiliki pengusaha mikro. Dalam kondisinya yang rentan terutama dalam pemenuhan kebutuhan dasar keluarga, pengusaha mikro mudah jatuh dalam jeratan utang yang dibangun para pedagang tersebut. Kondisi ini sulit dihindari karena pengusaha mikro relatif tidak memiliki pilihan untuk menggantungkan hidupnya selain pada satu dua orang pedagang yang pada keadaan sulit bertindak sebagai penyelamat.

Selain jenis kegiatannya, ekonomi perdesaan juga diwarnai oleh corak relasi sosial ekonomi yang tidak dapat begitu saja dipisahkan. Dalam setiap jenis kegiatan, relasi-relasi sosial ekonomi yang sudah terbangun pada satu kegiatan tertentu akan memberi pengaruh pada bentuk relasi di kegiatan lainnya jika masih melibatkan pelaku-pelaku yang sama. Pengaruh posisi atau kekuasaan sosial ekonomi tidak hanya berlaku pada kegiatan ekonomi saja, tetapi juga pada kegiatan non-ekonomi. Hal ini terjadi karena bentuk-bentuk relasi di perdesaan bersifat personal.

Kesamaan pelaku atau aktor di beberapa rantai mempengaruhi corak relasi yang terbangun antara produsen gula kelapa dan genteng dengan aktor-aktor tersebut. Terbatasnya lingkup dan jangkauan kegiatan yang terpusat di dalam desa menyebabkan aktor-aktor yang memiliki posisi sosial ekonomi yang kuat dapat menguasai beberapa rantai produksi (misalnya, penyediaan bahan baku, pemasaran produk, dan permodalan), sehingga relasi yang terbangun antara produsen dengan aktor-aktor tersebut menjadi

terbatas dan saling berpengaruh pada bentuk transaksi antara jenis kegiatan yang satu dengan jenis kegiatan lainnya. Di desa-desa yang relatif terisolasi, baik dari sisi akses transportasi maupun terisolasi secara ekonomi, keberadaan aktor-aktor yang menguasai beberapa jalur perdagangan sering kali merugikan karena aktor-aktor tersebut dapat mendikte harga dan membatasi akses pada sumber-sumber daya produktif dan penting.

Transaksi yang terjadi di antara pelaku usaha tersebut relatif masih berada pada lingkup wilayah desa atau kecamatan terdekat, sehingga otomatis relasi-relasi ekonomi yang terbangun pun tidak dapat dilepaskan dari posisi sosial masing-masing pelaku di dalam struktur masyarakat desa. Hubungan-hubungan yang terbangun di antara para pelaku usaha didasari hubungan patron-klien dan hubungan jual-beli yang bersifat informal, dan bukan hubungan industrial yang bersifat formal. Bentuk-bentuk relasi demikian tidak selalu menguntungkan pengusaha mikro, bahkan sering kali kekuatan yang dimiliki seseorang karena posisi sosialnya yang kuat dimanfaatkan untuk menekan pelaku usaha yang lebih lemah dengan menciptakan mekanisme jual-beli yang dilatarbelakangi oleh hubungan patron-klien.

Relasi-relasi semacam itu tidak didasari oleh perjanjian tertentu yang bersifat formal, karena relasi yang terbangun atas posisi sosial ekonomi di dalam struktur masyarakat desa tersebut terbukti cukup kuat untuk mengikat para pelaku usaha yang tinggal dalam komunitas yang sama atau berdekatan. Contoh yang paling nyata terlihat pada sulitnya produsen gula kelapa di Banyumas untuk sepenuhnya lepas dari jerat tengkulak karena pada saat-saat rumah tangga produsen sedang mengalami kesulitan uang, tengkulaklah yang berperan sebagai penyelamat dengan memberi pinjaman. Selain itu, tempat tinggal tengkulak umumnya masih di desa yang sama sehingga posisi sosial tengkulak di dalam struktur desa tersebut juga

mempengaruhi relasi ekonomi yang dibangun dengan produsen. Sering kali tengkulak masih memiliki hubungan saudara atau tetangga dengan produsen. Tidak terpisahkannya relasi ekonomi dengan relasi yang bersifat sosial, seperti tetangga atau saudara, menyebabkan corak relasi yang terbangun antara produsen dengan aktor-aktor tersebut menjadi lebih rumit. Hal inilah yang menyebabkan upaya-upaya pelaku usaha mikro perdesaan untuk melepaskan diri dari relasi usaha yang merugikan tersebut sulit dilakukan.

Hubungan patron-klien dalam usaha bisa terjadi pada seluruh atau sebagian rantai di dalam struktur hulu-hilir. Pada kasus gula, hubungan patron-klien sangat kental dalam rantai pasar. Dengan kata lain, pelaku-pelaku yang menguasai informasi pasar mengembangkan hubungan lebih luas sekadar dari 'menampung' dan memasarkan kembali hasil produski usaha-usaha mikro. Pelaku 'penguasa' rantai pasar ini sekaligus mengembangkan hubungan-hubungan sosial dalam menutupi kebutuhan-kebutuhan rumah tangga usaha mikro. Hubungan ini dikembangkan sebagai mekanisme ikatan dari patron terhadap klien, dalam hal ini usaha-usaha mikro. Hubungan-hubungan sosial ini berfungsi 'membungkus' motif ekonomi. Bentuk hubungan patron-klien ini dikembangkan untuk 'menekan' biaya-biaya ekonomi secara keseluruhan yang seharusnya dikeluarkan oleh patron.

Pada banyak kasus, hubungan-hubungan patron-klien ini, termasuk dalam kasus gula, diwariskan pada generasi berikutnya. Dengan kata lain, usaha dan relasi diwariskan dari orang tua kepada anak yang melanjutkan bukan hanya usaha tapi juga bentuk relasi yang tidak berubah. Karena fenomena ini berlangsung dalam beberapa generasi, maka ikatan-ikatan sosial yang membungkus motif ekonomi dari patron untuk menguasai klien tersebut mau tidak

mau harus diterima. Bagi usaha mikro, relasi tersebut dianggap sebagai timbal balik (utang budi) sehingga mereka dapat bertahan.

3.3 Bertahan dalam Eksploitasi: Kerja Tambahan bagi Perempuan?

Tekanan horisontal berupa peminggiran atau marjinalisasi dan tekanan vertikal akibat eksploitasi menyebabkan usaha mikro tidak dapat beranjak dari kemiskinan. Pihak yang sudah terpinggirkan akan terus berada di situ selama relasi yang ada tidak berubah. Kemiskinan ini diwariskan terus-menerus sehingga pihak yang sebelumnya sudah ada di tingkat paling bawah sulit untuk naik. Miskin tidak hanya dalam arti ekonomi (rendahnya kesejahteraan), tetapi juga miskin dari sisi tidak adanya akses dan kontrol atas sumber daya ekonomi, politik, dan budaya (tata nilai).

Menghadapi kondisi tersebut, pengusaha mikro tidak tinggal diam. Mereka mengembangkan berbagai upaya untuk mengurangi beban. Akan tetapi, upaya-upaya tersebut belum menunjukkan perubahan yang berarti, berupa berkurangnya eksploitasi oleh para pelaku pasar yang dominan tersebut. Upaya-upaya yang ada lebih tepat dipandang sebagai sebuah strategi bertahan pelaku usaha mikro. Bertahan tidak hanya demi kelangsungan usaha, tetapi sekaligus demi kelangsungan ekonomi rumah tangga.

Di tengah sulitnya mempertahankan kelangsungan hidup tersebut, kebanyakan pengusaha mikro mengalokasikan sejumlah dana untuk pendidikan dan kesehatan, terutama bagi anak. Hal ini merupakan bagian dari proses sosialisasi bahwa usaha yang dijalankan orang tua bukanlah usaha yang prospektif dan terpaksa dijalankan karena tidak ada pilihan lain yang lebih baik. Dengan "investasi konsumtif" dalam sektor pendidikan dan kesehatan,

diharapkan generasi mendatang mendapat kehidupan yang lebih baik. Bagi masyarakat perdesaan, kehidupan yang lebih baik artinya bisa terserap sebagai buruh di sektor formal. Dalam hal ini, seolah-olah ada pergeseran posisi dari masyarakat usaha mikro yang berada di strata bawah di masyarakat perdesaan (tapi bukan *the poorest of the poor*, yaitu dalam kasus ini orang-orang yang paling tidak punya akses pada sumber daya kecuali tenaga seperti buruh) ke masyarakat perkotaan. Tapi pergeseran tersebut adalah pergeseran semu. Di dalam sektor formal perkotaan, generasi baru yang sebelumnya berasal dari usaha mikro perdesaan berada di strata terbawah di dalam struktur sektor formal perkotaan dan juga kelompok yang paling rentan dalam struktur tersebut. Kelompok yang bekerja sebagai TKI/TKW juga mengalami hal serupa. Mereka juga berada dalam kelompok di strata terbawah yang paling rentan. Kelompok yang bertahan di kota dalam sektor informal juga berada pada kondisi yang serupa.

Di perdesaan sendiri tetap dikembangkan berbagai bentuk strategi individual dalam keluarga, strategi kolektif di dalam komunitas, dan strategi melalui organisasi formal seperti kelompok atau koperasi. Bentuk-bentuk strategi tersebut ada yang sudah berjalan beberapa generasi dan ada pula yang idenya berasal dari pihak lain seperti Ornop. Di dalam pengembangan strategi bertahan inilah perempuan memiliki peran besar, terutama menilik perannya sebagai pengelola keuangan rumah tangga dan usaha. Akan terlihat pula bahwa pengembangan strategi-strategi bertahan secara individual maupun kolektif banyak bertumpu pada kreativitas perempuan. Dalam konteks ini, strategi bertahan yang dikembangkan dapat dimaknai sebagai kerja tambahan bagi perempuan.

3.3.1 Upaya Individual dalam Keluarga

Masing-masing keluarga secara individual mengembangkan bentuk-bentuk strategi sesuai dengan kemampuan dan modal yang dimilikinya. Tidak hanya modal uang, barang, atau tanah, tetapi juga modal keterampilan dan relasi. Upaya tersebut antara lain mengandalkan kiriman anggota keluarga yang menjadi buruh di kota atau di luar negeri, melakukan diversifikasi usaha kecil-kecilan, memiliki tabungan barang dan uang antara lain melalui arisan kelompok, mengurangi kualitas konsumsi pada masa-masa krisis, berutang pada berbagai sumber dengan ikatan-ikatan yang sebetulnya makin melemahkan ekonomi rumah tangga, dan secara diam-diam mencari pedagang perantara yang bersedia memberikan harga jual lebih tinggi. Sebagian besar upaya-upaya tersebut dilakukan oleh perempuan.

Banyaknya upaya yang dilakukan sering kali dianggap sebagai satu kekuatan bertahan usaha mikro terhadap kondisi yang eksploitatif. Akan tetapi, upaya-upaya individual dalam keluarga sebetulnya lebih banyak bertujuan mengatasi kekurangan pendapatan dan menambah penghasilan; dilakukan lebih sebagai upaya "gali lubang tutup lubang" daripada sebagai upaya mengurangi eksploitasi.

Mengandalkan kiriman anggota keluarga yang menjadi buruh

Baik di Klaten maupun di Banyumas, fenomena migrasi keluar daerah untuk menjadi buruh cenderung meningkat dari tahun ke tahun. Fenomena ini merupakan bagian dari upaya sosialisasi dari orang tua kepada anaknya agar sedapat mungkin memasuki peluang-peluang di sektor formal sebagai buruh ketimbang mewarisi usaha yang tidak prospektif. Menjalankan usaha mikro di perdesaan merupakan alternatif terakhir yang dipilih jika mereka tidak dapat

memasuki sektor formal di kota. Fenomena bekerja sebagai buruh migran pun cenderung meningkat, apalagi setelah terbukti beberapa orang yang bekerja di luar negeri mampu mengirimkan sejumlah uang bagi keluarganya, yang jumlahnya jauh lebih besar dibandingkan menjalankan usaha di desa atau pun menjadi buruh pabrik di kota.

Kiriman dari anggota keluarga yang menjadi buruh biasanya ditabung atau dibelikan tanah dan ternak. Tidak sedikit pula perempuan yang menggunakan kiriman tersebut untuk memulai usaha yang dijalankan perempuan itu sendiri untuk menambah pendapatan keluarga. Dalam hal ini, kerja sebagai buruh memberikan kontribusi yang signifikan bagi keluarga di desa, walaupun sebagai buruh di kota mereka juga berada pada posisi yang lemah dan rentan. Ketika sektor formal di kota tidak lagi memberikan harapan bagi buruh, mereka cenderung kembali ke desa untuk mewarisi usaha-usaha mikro yang telah dijalankan orang tua. Keduanya sama-sama tidak memberikan pilihan yang lebih baik, tapi hanya itulah peluang yang tersisa.

Melakukan diversifikasi sumber pendapatan

Diversifikasi usaha yang dilakukan di dalam desa merupakan satu keharusan bagi setiap rumah tangga produsen karena pendapatan dari usaha gula kelapa dan genteng sering kali tidak mencukupi kebutuhan minimum. Pola pembagian kerja dalam keluarga sangat terkait dengan variasi diversifikasi sumber pendapatan yang dilakukan oleh sebuah keluarga. Jika kebutuhan keluarga tidak terlalu besar dan masih dapat dipenuhi melalui usaha utama, hasil dari usaha sampingan biasanya ditabung dan hanya digunakan untuk membiayai kebutuhan mendadak dan terencana yang membutuhkan biaya besar, seperti pendidikan anak ke tingkat yang lebih tinggi atau mengadakan selamatan.

Di kalangan produsen genteng, usaha sampingan yang banyak dilakukan adalah menjadi *bakul* atau pedagang kecil. Usaha tidak selalu dalam bentuk produksi barang, tetapi juga jasa. Laki-laki biasanya menjadi tukang ojeg, supir mobil angkutan barang, pedagang perantara musiman, dan juga buruh musiman. Sementara perempuan menjalankan usaha dagang kecil-kecilan dan mengelola ternak atau membuat makanan yang dijual secara terbatas. Usaha-usaha yang dijalankan perempuan ini pun bersifat musiman dan sementara. Selera pasar dan daya beli masyarakat lokal yang menjadi konsumennya turut menentukan keberlanjutan usaha tersebut. Dalam hal ini, sebagai usaha mikro bukanlah pelaku usaha yang dapat menciptakan selera pasar sehingga usaha-usaha sampingan yang banyak dijalankan perempuan ini sering mengalami pasang surut.

Memelihara ternak dan tanaman dalam skala kecil di pekarangan merupakan bentuk strategi individu yang biasa dilakukan perempuan. Hasilnya dapat dijual sewaktu-waktu pada pedagang keliling (yang juga kebanyakan perempuan) yang setiap sore menawarkan untuk membeli ayam atau itik yang dipelihara oleh produsen. Harganya bervariasi tergantung harga di pasaran. Selain itu, juga ditemui pedagang keliling yang setiap sore mencari sayur-sayuran untuk dijual keesokan harinya. Biasanya sayur-sayuran ini dijual di pasar-pasar kecil di desa dan bukan di pasar-pasar kecamatan karena barang di pasar kecamatan sudah dipasok dari pasar regional.

Selain memelihara tanaman yang dapat dijual, banyak juga perempuan produsen genteng dan gula kelapa yang memelihara tanaman untuk dikonsumsi langsung di halaman, seperti sayur-sayuran dan kopi. Strategi ini dirasa cukup dapat mengurangi pengeluaran belanja harian. Hanya saja, skalanya sangat kecil

sehingga hanya dapat digunakan untuk konsumsi keluarga dan tidak cukup banyak untuk dapat dijual di pasar.

Keluarga yang tidak lagi memiliki usaha pertanian sawah, harus mengalokasikan sejumlah uang setiap minggunya untuk membeli beras. Sementara pada keluarga yang masih memiliki lahan pertanian, beras atau gabah yang dihasilkan lebih banyak digunakan untuk konsumsi keluarga sampai masa panen berikutnya. Penjualan beras atau gabah baru dilakukan setelah simpanan untuk 4-6 bulan berikutnya dianggap memadai. Namun, jika pada saat panen ada keperluan mendadak yang jumlahnya cukup besar, seperti membayar uang sekolah anak atau mengadakan *selamatan*, maka seluruh hasil panen akan dijual.

Mengupayakan tabungan barang dan uang

Dalam upaya ini, peran perempuan sangat besar. Bentuk-bentuk variasi tabungan yang dikembangkan kebanyakan muncul dari kreativitas perempuan dengan memanfaatkan sumber daya yang secara langsung dapat diakses dan dikontrol oleh perempuan. Kebanyakan perempuan mengembangkan beberapa variasi bentuk tabungan untuk digunakan bagi keperluan besar, seperti menyekolahkan anak, mengadakan selamatan, atau ketika ada anggota keluarga yang sakit.

Perempuan memegang tanggung jawab dalam mengelola tabungan barang dan uang, termasuk kapan, untuk apa, dan untuk siapa tabungan tersebut akan digunakan. Hal ini dapat terjadi karena perempuanlah yang dapat memperkirakan kebutuhan-kebutuhan apa saja yang akan dipenuhi dalam jangka waktu tertentu. Dalam hal ini, seolah-olah perempuan memiliki otonomi dalam pengambilan keputusan yang terkait dengan sumber daya produktif yang penting bagi kelangsungan kehidupan, tetapi hal ini dapat juga dimaknai

sebagai kerja dan tanggung jawab lebih bagi perempuan yang bersangkutan. Perempuan sedapat mungkin menggunakan sumber daya yang dimilikinya untuk mengembangkan berbagai jenis tabungan, dan, pada saat krisis, sumber daya yang dimiliki oleh perempuanlah yang pertama kali dikorbankan untuk memenuhi kebutuhan keluarga tersebut.

Tabungan barang lain yang cukup banyak dimanfaatkan adalah dalam bentuk perhiasan yang mudah dijual. Tabungan berupa uang biasa disimpan di rumah dan di kelompok. Umumnya suami dan istri masing-masing memiliki tabungan sendiri di kelompok dengan alasan kadang-kadang ada keperluan yang berbeda dan akan lebih enak jika mengambil tabungan milik sendiri. Karena di setiap desa penelitian terdapat kelompok usaha atau kelompok perempuan, maka perempuan biasanya memiliki dua tabungan yaitu di kelompok PKK dan di kelompok perempuan lainnya[24]. Besarnya tabungan bervariasi, rata-rata Rp 1.000,00—5.000,00 per pasaran (lima hari menurut kalender Jawa). Tabungan ini biasanya lebih banyak ditujukan untuk memenuhi kebutuhan terencana yang biasanya membutuhkan biaya besar, walaupun sering pula diambil untuk kebutuhan mendadak daripada meminjam pada pihak lain.

Mengurangi kualitas konsumsi

Strategi yang biasa dilakukan dalam keadaan *paceklik* adalah mengurangi kualitas konsumsi keluarga, yaitu mengurangi jenis lauk-pauk, mengurangi *jajanan* anak-anak, atau menunda pembayaran

[24] Di desa umumnya banyak kelompok perempuan selain PKK dan KB (Keluarga Berencana) yang diprogramkan pemerintah. Ada kelompok arisan, pengajian, RT/RW, dan kelompok perempuan yang dibentuk bersama dengan LSM pendamping. Rata-rata setiap kelompok memiliki kegiatan simpan- pinjam yang dikombinasikan dengan kegiatan lain yang menjadi fokus utama kelompok. Misalnya, PKK dengan kegiatan praktik masak, pengajian dengan kegiatan yang berkaitan dengan keagamaan, dan kelompok dampingan dengan kegiatan yang terkait dengan advokasi persoalan perempuan.

uang sekolah. Fenomena semacam ini cukup sering terjadi di kalangan produsen gula kelapa dan genteng. Sebetulnya menyekolahkan anak merupakan beban berat, tetapi hal ini tetap dilakukan dengan harapan ada perbaikan nasib bagi generasi berikutnya.

Selain konsumsi keluarga dalam bentuk makanan dan pengeluaran untuk pendidikan, hampir tidak ada lagi jenis pengeluaran yang dapat dikurangi. Apalagi sebagai bagian dari masyarakat perdesaan yang masih terikat pada tradisi-tradisi di desa, produsen masih sulit untuk melepaskan diri dari pengeluaran-pengeluaran yang berkaitan dengan sumbangan dan *rewangan* jika ada tetangga yang sedang mengadakan selamatan. Padahal setiap bulannya bisa terdapat 10-30 acara selamatan[25]. Selain itu, perempuan juga biasa mengalokasikan waktu untuk *rewangan*, yaitu membantu memasak di tempat yang mengadakan selamatan. Biasanya waktu yang dihabiskan bisa satu hari penuh, atau kadang dua-tiga hari. Hal ini jelas memberikan beban lebih besar (kerja tambahan) dan mengurangi produktivitas usaha mereka.

3.3.2 Jaringan Sosial dalam Komunitas

Serupa dengan upaya individual, upaya kolektif di masyarakat juga berkembang sebagai strategi bertahan hidup, termasuk di dalamnya menjaga kelangsungan usaha. Apa yang dilakukan lebih dapat dimaknai sebagai bentuk saling menolong atau saling menopang di antara kelompok-kelompok marjinal, daripada upaya kolektif yang secara sistematis bertujuan melawan eksploitasi.

---

[25] Untuk itu, produsen harus mengeluarkan sumbangan rata-rata Rp 5.000,00 per orang; karena suami dan istri masing-masing memberi, maka jumlahnya menjadi Rp 10.000,00. Jumlah ini belum ditambah dengan sumbangan yang diberikan para ibu berupa bahan-bahan makanan mentah, seperti gula, beras, mie, dan makanan kecil.

Relasi dengan masyarakat perdesaan

Relasi sosial yang ada di antara masyarakat perdesaan tidak selalu dimanfaatkan oleh sekelompok pelaku usaha yang lebih kuat untuk menekan, tetapi juga dimanfaatkan dalam konteks saling menolong. Pinjam-meminjam uang untuk keperluan modal dan konsumsi merupakan hal yang biasa dilakukan di kalangan produsen genteng dan gula kelapa, dan secara umum masyarakat miskin perdesaan. Pinjaman tersebut tidak hanya ditujukan untuk menutupi kekurangan modal kerja, tetapi ada juga yang digunakan sebagai modal investasi, seperti perbaikan atau pembelian alat produksi.

Pemilik usaha memperoleh modal investasi untuk memulai usaha dari warisan orang tua, tetapi ada pula yang meminjam pada tetangga. Dalam hal ini, tetangga atau saudara yang memberikan modal tidak menganggap pihak peminjam sebagai pesaing baru, tetapi dilihat sebagai bentuk pertolongan agar tetangganya memiliki penghasilan sendiri. Dalam konteks ini, pinjaman yang diberikan tidak disertai bunga atau jasa pinjaman sehingga meringankan beban peminjam, apalagi mereka biasanya termasuk kelompok yang tidak memiliki akses terhadap sumber modal lainnya, baik yang menuntut adanya agunan atau pun mengenakan jasa pinjaman yang tinggi.

Memasarkan produk bersama-sama juga merupakan bentuk kerja sama yang sering dilakukan. Tujuannya untuk menekan biaya transportasi dan mendapatkan harga yang lebih baik (lebih tinggi) jika dijual secara bersama langsung pada bandar atau *pengepul* yang lebih besar. Cara pemasaran bersama di sini berbeda dari upaya pemasaran bersama dalam kelompok yang akan diuraikan pada subbab berikutnya. Cara pemasaran bersama di sini merupakan hal yang muncul secara alami di kalangan produsen gula kelapa dan genteng, dan juga pada usaha mikro perdesaan lainnya. Model ini

dikembangkan dalam komunitas tidak sekadar untuk menekan biaya transportasi, tetapi untuk memberikan ruang dan waktu untuk menjalankan kegiatan lainnya, seperti memasak, mencari kayu bakar, memelihara sawah dan kebun/pekarangan, dan menjadi buruh musiman.

Mengembangkan berbagai kelompok simpan-pinjam

Salah satu sebab usaha genteng dan gula kelapa masih dipertahankan adalah agar memiliki jaminan untuk mendapatkan utang. Kebanyakan mendapatkan utang dari pelepas uang (*rentenir*) atau bank keliling yang beroperasi di desa, *pengepul*, tetangga, saudara, atau kelompok simpan-pinjam. Di satu sisi kenyataan tersebut dapat dipandang sebagai kemampuan produsen untuk membayar utang (artinya sehari-harinya memiliki uang untuk membayar utang). Tetapi di sisi lain, kenyataaan tersebut juga mendukung pernyataan produsen bahwa strategi yang dijalankan lebih sebagai upaya gali lubang tutup lubang.

Perempuan banyak berperan mengembangkan kelompok simpan-pinjam sebagai alternatif sumber pinjaman. Hampir di setiap kegiatan kelompok perempuan di perdesaan, seperti PKK, kelompok Keluarga Berencana (KB), dan kelompok keagamaan mengembangkan sistem simpan-pinjam. Berbeda dengan pelepas uang dan bandar yang lebih fleksibel, di dalam kelompok, besarnya pinjaman harus mengikuti aturan main yang berlaku di kelompok; jumlah pinjaman terbatas, jangka waktu pengembalian ketat, ada pemantauan dari pengurus dan anggota lainnya, dan ketersediaan pinjaman sangat tergantung kondisi kas kelompok. Kelompok-kelompok kecil yang berkembang di masyarakat umumnya belum memiliki cukup modal untuk setiap saat dapat memberikan pinjaman pada anggota karena uang yang diputarkan terbatas pada hasil akumulasi tabungan dan

bunga pinjaman anggota. Kondisi ini yang sering kali membatasi pinjaman produsen pada kelompok simpan-pinjam. Pinjaman yang mampu diberikan kelompok umumnya dimanfaatkan untuk kebutuhan konsumsi sehari-hari, besarnya pun rata-rata Rp 20.000,00—Rp 100.000,00.

Bagi perempuan, keterlibatan pada berbagai kelompok tidak selalu diartikan memiliki peluang lebih besar untuk berkiprah dalam kegiatan publik. Kegiatan kelompok lebih banyak dimanfaatkan untuk mengembangkan sistem simpan- pinjam. Dengan cara ini, perempuan memiliki peluang untuk menyisihkan sejumlah uang untuk disimpan di berbagai kelompok, yang nantinya dapat dipinjam atau diambil ketika membutuhkan. Biasanya tabungan kelompok dibagikan menjelang hari raya Lebaran.

3.3.3 Mencari peluang dalam struktur hulu-hilir

Subsidi silang antara buruh dengan pemilik usaha

Memberi upah yang rendah pada buruh upahan dalam usaha mikro tidak sepenuhnya dilakukan untuk memperbesar keuntungan usaha. Dalam kasus usaha mikro perdesaan, upah buruh yang ditekan lebih dipandang sebagai upaya mengurangi biaya produksi agar harga jual produk tidak lebih rendah daripada biaya produksi. Seperti telah dijelaskan sebelumnya, hampir tidak ada keuntungan lebih yang dapat diakumulasi oleh usaha mikro.

Usaha mikro pada prinsipnya tidak mampu untuk membayar upah buruh. Namun ketika tidak ada pilihan sumber pendapatan yang dapat diandalkan buruh, produsen akan memaksakan diri untuk menyewa buruh upahan. Upah yang diberikan memang rendah, tetapi paling tidak dapat membantu buruh tersebut untuk bertahan hidup. Ketika usaha sedang berjalan lancar, permintaan lancar dan

ada kenaikan harga, produsen biasanya memberi kenaikan upah. Upaya ini lebih dapat dimaknai sebagai upaya tolong-menolong di antara kelompok marjinal, dan bukan menunjukkan kemampuan usaha mikro untuk menyerap tenaga kerja karena adanya akumulasi modal. Hal ini bahkan dipandang sebagai biaya sosial bagi produsen; hal yang tidak dilakukan oleh bandar/*pengepul* kepada produsen.

Di satu sisi, hal ini memberikan keuntungan bagi buruh yang tidak memiliki alternatif lain dalam memperoleh pendapatan. Dan di sisi lain, keberadaan buruh upahan yang upahnya dapat ditunda memberikan keuntungan bagi produsen dalam mengurangi biaya produksi yang harus dikeluarkan sehari-hari. Mekanisme penundaan pembayaran upah dapat dipandang sebagai satu bentuk eksploitasi dari produsen sebagai majikan terhadap buruh upahan. Akan tetapi, dalam kasus usaha mikro, produsen baru memang baru dapat membayar upah buruh setelah produknya laku terjual. Di waktu-waktu antara, seandainya buruh membutuhkan uang mendadak, produsen akan mengusahakan membayar upah buruh tersebut atau memberikan pinjaman yang pembayarannya fleksibel. Dalam kondisi ini, produsen tidak memberlakukan pemotongan upah untuk membayar utang, tetapi memberikan kelonggaran dan fleksibilitas pembayaran; tanpa bunga. Hal ini pulalah yang menjadikan buruh upahan setia untuk bekerja hanya pada satu produsen.

Mencari pengepul dengan harga lebih tinggi

Upaya ini hanya dapat dilakukan secara diam-diam, tanpa sepengetahuan *pengepul* yang mengikat utang. Produsen gula kelapa, misalnya, sering kali berupaya menjual gula kelapa pada *pengepul* yang menawarkan harga lebih tinggi atau langsung ke pasar. Produsen-produsen yang kondisi ekonominya relatif lebih baik—memiliki beberapa sumber pendapatan yang cukup besar -- biasanya

tidak tergantung pada satu atau dua *pengepul* tetapi selalu mencari pasaran harga yang lebih tinggi. Mereka dapat melakukan strategi ini karena tidak memiliki utang besar pada *pengepul*.

Bagi produsen genteng, upaya bersaing atau bertahan harga hanya mungkin dilakukan oleh produsen yang relatif sedang tidak membutuhkan uang cepat. Hal yang sering terjadi adalah banting harga. Perilaku ini cukup meresahkan para produsen karena dampaknya adalah terjadinya penurunan dan penekanan harga genteng dalam satu sentra.

Upaya lain adalah dengan menjual langsung ke toko di kota atau sentra genteng lain. Untuk itu, produsen harus mengeluarkan modal untuk mengangkut genteng, setelah ada kepastian bahwa harga di tempat lain lebih tinggi. Sayangnya, strategi ini hanya dapat dilakukan oleh beberapa orang saja yang memiliki relasi dengan produsen genteng di tempat lain, biasanya saudara atau orang tua. Kebanyakan produsen tidak memiliki kemewahan memilih relasi.

3.3.4 Pemberdayaan dan Pengorganisasian

Pemberdayaan oleh pihak luar biasanya ditujukan untuk memecahkan masalah-masalah usaha, dengan kegiatan berupa pelatihan, pengenalan teknologi, membantu pemasaran, dan membangun institusi keuangan alternatif untuk memecahkan persoalan permodalan. Pemberdayaan yang dilakukan oleh Ornop biasanya menggunakan strategi pengorganisasian. Upaya ini dikembangkan secara sistematis bukan sebagai strategi bertahan, tetapi untuk melawan kekuatan eksploitatif yang menekan pengusaha mikro. Akan tetapi dalam perjalanannya, organisasi lebih banyak berperan sebagai alternatif institusi kredit mikro dan alternatif rantai pemasaran produk. Sejauh ini kelompok belum berperan sebagai institusi alternatif penyedia bahan baku secara kolektif

walaupun keinginan ke arah situ sudah ada dengan alasan pembelian bahan baku secara kolektif akan lebih efisien dan dapat meningkatkan posisi tawar produsen.

Pemberdayaan melalui kelompok usaha

Mengingat telah ada potensi-potensi di dalam upaya kolektif yang dapat menguatkan pengorganisasian, tujuan dan implementasi rencana organisasi sedapat mungkin mempertimbangkan upaya individual dan kolektif yang telah dikembangkan selama ini. Pengorganisasian sendiri memiliki tujuan yang lebih strategis, yaitu penyadaran terhadap persoalan struktural yang dihadapi usaha mikro dan upaya mengubah relasi eksploitatif menjadi relasi yang saling menguntungkan setiap kelompok dalam struktur hulu-hilir, termasuk buruh.

Tetapi untuk sampai ke sana, ada banyak tahapan dan tantangan yang harus dilalui karena memperkuat posisi tawar berarti secara bertahap mengikis hubungan patron-klien. Sementara itu, hubungan ini sudah demikian kuat diwariskan dan menjadi sebuah ketergantungan. Usaha mikro pun tidak bersedia untuk serta merta memutuskan hubungan dengan patronnya karena akan ada relasi sosial yang terputus. Jika relasi sosial ini terputus, usaha mikro tidak lagi memiliki "penyelamat" dalam kondisi terdesak. Keberatan-keberatan yang disampaikan oleh anggota kelompok untuk melakukan strategi melawan *pengepul*, misalnya, menunjukkan bahwa produsen belum cukup yakin bahwa jika hubungan dengan *pengepul* terputus, maka organisasi atau masyarakat mampu menyediakan alternatif solusi bagi masalah ekonomi mereka.

Upaya-upaya yang telah dilakukan pendamping melalui pengorganisasian perempuan tidak selamanya langsung ditujukan untuk mengubah relasi eksploitatif, tetapi juga mengurangi beban

perempuan. Kelompok perempuan, dalam hal ini, tidak hanya berperan sebagai media tempat produsen dan buruh membangun kekuatan untuk menghadapi dominasi pelaku pasar yang lebih kuat, tetapi juga sebagai alternatif institusi kredit.

Pada tahap pertama, umumnya organisasi dimanfaatkan sebagai alternatif sumber kredit. Persoalan kerentanan rumah tangga dapat dikurangi dengan adanya institusi alternatif ini karena dengan demikian produsen tidak hanya menggunakan jasa *pengepul* yang di lain hari menjerat produsen ke dalam lingkaran utang yang melemahkan usahanya. Pada tahapan ini, perempuan banyak memainkan peran penting dalam organisasi, baik sebagai pengurus maupun pemanfaat, walaupun tidak mengabaikan peran laki-laki yang juga besar sebagai pengurus dan pemanfaat.

Upaya menggalang tabungan anggota di tahapan pertama sangat penting sebagai bentuk komitmen anggota terhadap tujuan kelompok, walaupun pada kenyataannya motivasi untuk masuk menjadi anggota kelompok banyak juga yang didasari alasan agar mendapatkan keringanan bunga pinjaman dibandingkan institusi lain yang selain sulit diakses juga memberlakukan bunga yang tinggi. Pada tahapan ini, tantangan paling besar yang dihadapi kelompok adalah ketika kelompok dinilai tidak mampu memenuhi berbagai jenis kebutuhan anggota. Dalam kondisi ini, pendampingan biasanya dilakukan cukup intensif agar anggota tidak kehilangan semangat berorganisasi dan hanya menyalahkan pengurus. Kondisi-kondisi kritis semacam ini cukup sering dihadapi oleh pengurus kelompok dan pendamping. Pertemuan kelompok merupakan salah satu cara efektif untuk menggalang pendapat, keinginan, dan saran anggota, walaupun pendekatan informal di luar pertemuan juga sering kali efektif dijalankan. Dalam hal ini, kedekatan pendamping dengan anggota kelompok—tidak hanya pada pengurus -- merupakan kunci

penting dalam membangun dan terutama mengembalikan kepercayaan anggota terhadap kelompok.

Langkah selanjutnya, kelompok mulai membangun kesepakatan-kesepakatan berkaitan dengan upaya kolektif yang ingin dilakukan untuk mendapatkan alternatif pemasaran produk atau pun pembelian bahan baku dengan harga yang lebih baik dan risiko yang lebih kecil. Tantangan yang dihadapi dalam proses ini umumnya berkaitan dengan persaingan, baik di antara anggota maupun dengan pihak lain. Pelanggaran kesepakatan merupakan hal yang cukup sering terjadi, terutama jika tidak ada mekanisme kontrol yang kuat di dalam kelompok dan juga pada saat-saat usaha sedang mengalami krisis yang mengakibatkan produsen harus melakukan berbagai cara untuk menyelamatkan usahanya.

Persaingan merupakan hal yang biasa dalam usaha sehingga membangun kepercayaan di dalam kelompok usaha sejenis tidak semudah membangun kepercayaan di dalam kelompok perempuan. Pertemuan-pertemuan kelompok yang membahas masalah usaha dan solusinya sering kali tidak berjalan di tataran pelaksanaan. Tidak selalu karena soal modal, tetapi juga karena ide yang muncul dalam pertemuan lalu dilaksanakan secara individual oleh pelaku-pelaku usaha yang memiliki kekuatan lebih. Tidak selalu *pengepul* yang melakukan ini, tetapi kadangkala sesama produsen sendiri yang melakukan hal tersebut. Tindakan-tindakan semacam ini secara langsung merusak kepercayaan di antara sesama anggota dan dalam jangka panjang dapat mengancam keberlanjutan kelompok. Dalam hal ini, peran pengurus dan pendamping sangat diperlukan, terutama dalam membangun mekanisme kontrol di dalam kelompok.

Upaya mengubah pola relasi dalam jalur pemasaran tidak dapat secara langsung dilakukan dengan menjalankan strategi frontal terhadap *pengepul* karena kekuatan yang dimiliki kelompok berada jauh di bawah *pengepul*, baik dari sisi modal maupun jaringan pasar.

Upaya yang biasa dilakukan di awal adalah menjalin hubungan dengan *pengepul* yang dianggap tidak memiliki kepentingan usaha langsung dengan *pengepul* terdekat. Kelompok biasanya memberikan penawaran harga yang lebih tinggi pada *pengepul* baru dengan imbalan kelompok dapat memberikan jaminan pasokan produk sesuai dengan permintaan *pengepul*. Kelompok sebisa mungkin tidak mengikatkan diri secara finansial—dengan pinjaman modal misalnya—dengan *pengepul* agar tidak ada relasi yang saling tumpang tindih di dalamnya. Mekanisme jual-beli yang terputus, dalam beberapa kasus, umumnya lebih menguntungkan karena tidak ada imbalan di belakang hari yang harus dibayar dengan risiko dan kerugian.

Dalam menjalankan upaya ini, kelompok harus dapat membangun sebanyak mungkin relasi dengan bermacam-macam *pengepul* agar tidak lagi-lagi terjerat mekanisme monopoli yang biasa dijalankan *pengepul*. Kekuatan kelompok menjamin pasokan merupakan satu kelebihan yang dapat ditawarkan pada *pengepul* dibandingkan jika produsen secara individual berusaha menawar harga jual lebih tinggi pada *pengepul*. Dalam tahap ini, tantangan kelompok ada pada komitmen anggota untuk menjual produk pada kelompok. Harga yang ditawarkan kelompok umumnya lebih tinggi dibanding menjual langsung pada *pengepul*. Akan tetapi, kenyataannya masih sulit meminta komitmen semua anggota untuk menjual produk pada kelompok karena ikatan-ikatan utang dengan *pengepul* lama tidak serta merta dapat diputuskan. Anggota sendiri sulit untuk memutuskan ikatan tersebut karena tidak yakin dengan kemampuan dan keberlanjutan kelompok. Dilema semacam ini selalu muncul dalam pengorganisasian usaha.

Upaya pemasaran bersama melalui kelompok bukan saja untuk mendapatkan kekuatan dalam penawaran harga dan mekanisme jual beli yang lebih saling menguntungkan, tetapi juga

sebagai kontrol terhadap kecenderungan banting harga yang biasa dilakukan karena terdesak kebutuhan. Dalam hal ini, kelompok memang memerlukan modal finansial cukup besar untuk dapat memenuhi kebutuhan pinjaman anggota karena jika tidak demikian, pelanggaran kesepakatan akan sangat mudah dilakukan. Di pihak lain, karena penggalangan tabungan anggota saja sulit untuk diandalkan, kelompok sering kali mencoba mengakses sumber-sumber kredit dari luar, seperti bank umum dan BPR atau pun melalui LSM pendamping agar terkumpul modal kelompok dalam jangka waktu relatif cepat untuk memenuhi pinjaman anggota. Risikonya, kelompok harus mengalokasikan sejumlah uang secara periodik untuk membayar cicilan dan jasa pinjaman pada pihak lain.

Membangun alternatif pemasaran biasanya juga dilakukan oleh LSM pendamping bekerja sama dengan kelompok. Dalam hal ini, umumnya LSM pendamping berperan sebagai penghubung antara kelompok dengan *pengepul* atau toko, sementara kelompok menjalankan fungsi sebagai pemasok. Negosiasi harga dan mekanisme jual-beli di tahap awal biasanya dilakukan oleh pendamping dan di tahap-tahap selanjutnya dilakukan sendiri oleh kelompok. Besarnya peran pendamping di sini bukan karena pendamping memiliki jaringan pasar yang lebih luas, tetapi karena akses terhadap informasi pasar dan tidak adanya risiko yang harus dihadapi pendamping ketika berhadapan dengan *pengepul* dan toko yang memungkinkan pendamping memiliki fleksibilitas yang sulit dimiliki oleh kelompok. Pendamping tidak perlu memperhitungkan biaya transportasi ketika bernegosiasi—yang pastinya dilakukan berkali-kali untuk mendapatkan kepercayaan. Fasilitas ini yang tidak dimiliki oleh kelompok yang tidak mungkin dalam waktu lama meninggalkan usahanya di rumah. Oleh karena itu, di tahap-tahap awal pencarian alternatif pasar, peran pendamping memang sangat dibutuhkan oleh kelompok.

Dalam hal pemasaran, fungsi kelompok hampir sama dengan pengepul kecil di tingkat desa, tetapi dapat memberikan harga yang lebih tinggi. Sistem penentuan harga di tingkat produsen ditentukan bersama oleh pengurus kelompok berdasarkan informasi harga dari anggota yang pada hari tersebut menjual gula pada pengepul. Walaupun harga jual ke kelompok lebih tinggi, produsen anggota kelompok rata-rata hanya menjual 1/5 bagian gula yang diproduksinya pada kelompok dan sisanya tetap dijual pada pengepul desa. Alasannya, hubungan dengan pengepul harus tetap dipelihara karena pengepul yang menjadi penyelamat jika produsen membutuhkan uang. Hal inilah yang belum dapat dipenuhi oleh kelompok karena keterbatasan modal.

Upaya pembelian bahan baku secara kolektif dalam kelompok dan upaya melakukan produksi bersama untuk tujuan efisiensi biaya produksi adalah hal lain yang diinginkan kelompok tapi sulit terlaksana. Dalam kasus pembelian bahan baku bersama, kelompok mau tidak mau harus memiliki modal finansial yang cukup besar karena jika tidak, maka kelompok akan terpaksa menerima mekanisme jual-beli yang ditetapkan pemasok. Hal inilah yang selama ini terjadi secara individual. Sementara itu, modal inilah yang sulit dimiliki kelompok. Modal yang berhasil dikumpulkan lebih banyak digunakan untuk memenuhi kebutuhan pinjaman anggota dan untuk memasarkan produk. Pembelian bahan baku memang sering kali menjadi faktor yang terlupakan, padahal efisiensi bahan baku memberikan pengaruh besar pada efisiensi biaya produksi.

Sistem produksi bersama juga merupakan upaya kolektif yang masih sulit dilaksanakan. Perubahan sistem produksi mau tidak mau menuntut perubahan pembagian kerja dalam produksi. Jika sebelumnya produksi dilakukan secara individual di rumah masing-masing, sistem produksi bersama menuntut agar pelaku usaha menggunakan alat-alat produksi secara bersama dalam satu lokasi

yang bisa jadi tidak berada dalam lingkungan rumahnya. Bagi perempuan, hal ini menjadi kendala karena sistem produksi yang telah dijalankan selama ini menggambarkan fleksibilitas dalam mengerjakan kerja domestik dan kerja produktif secara bersamaan untuk memperoleh *cash income*. Tidak hanya itu, perubahan ini juga menuntut perubahan perilaku dalam bekerja. Jika sebelumnya ritme bekerja disesuaikan dengan ritme kerja di masing-masing rumah tangga, dengan adanya sistem produksi bersama dibutuhkan toleransi dan penyesuaian ritme kerja dengan anggota lainnya.

Selain upaya memotong rantai pemasaran, pemberdayaan juga dilakukan dengan memberikan pelatihan-pelatihan teknis dengan maksud meningkatkan kualitas produk. Upaya melakukan diversifikasi produk juga dilakukan dengan bantuan pendamping. Hanya saja, upaya ini selalu terbentur pada masalah pemasaran. Relasi-relasi dalam rantai pemasaran yang ada sulit diubah hanya dengan melakukan peningkatan kualitas produk. Walaupun produsen telah berusaha memenuhi standar kualitas produk seperti yang diinginkan pasar, tidak semudah itu mereka dapat menembus pasar yang lebih luas dan memberikan harga lebih baik. Sementara itu, upaya peningkatan kualitas produk mau tidak mau harus diikuti dengan penambahan modal kerja yang pada kondisi ini tidak dimiliki oleh produsen. Berbagai kendala inilah yang sering kali melemahkan kembali bantuan teknis yang telah diberikan pendamping. Kompleksnya permasalahan di dalam rantai pemasaran dan permodalan tidak memungkinkan produsen untuk mengejar persaingan hanya dengan mengandalkan peningkatan kualitas produk.

Pemberdayaan dalam kelompok perempuan

Perempuan perdesaan umumnya sangat memanfaatkan keberadaan bermacam-macam organisasi di masyarakat. Rata-rata perempuan terlibat dalam lebih dari dua organisasi, baik di tingkat RT/RW maupun kelurahan dan kecamatan, organisasi keagamaan, dan organisasi yang dibentuk bersama LSM. Dalam setiap organisasi yang dimasuki atau dibentuknya, perempuan biasa mengembangkan institusi arisan dan simpan-pinjam kelompok. Besarnya bervariasi dan sangat tergantung pada kemampuan masing-masing individu. Jasa pinjaman yang ditetapkan di dalam kelompok biasanya cukup tinggi, tetapi hal itu kelihatannya bukan menjadi persoalan utama bagi perempuan asalkan masih ada alternatif sumber kredit yang dapat diakses sewaktu-waktu.

ASPPUK[26] sendiri mengembangkan jaringan perempuan usaha kecil atau Jarpuk yang bermaksud memecahkan persoalan praktis dan strategis perempuan sebagai pelaku usaha mikro. Kebutuhan praktis perempuan didasari oleh tuntutan pemenuhan kebutuhan sehari-hari untuk kelangsungan hidup, seperti air bersih dan pekerjaan yang menghasilkan uang (*cash income*). Sedangkan kebutuhan strategis ialah kebutuhan perempuan untuk mengidentifikasi posisinya di dalam masyarakat yang tersubordinasi dibandingkan laki-laki. Dalam kasus gula kelapa, Jarpuk sendiri belum memberikan kontribusi langsung dalam membantu kelompok usaha dan kelompok perempuan yang mengalami kesulitan. Hal ini terjadi karena pada masing-masing komunitas telah ada kelompok usaha campuran (laki-laki dan perempuan) yang berupaya mengatasi persoalan tersebut. Kelompok tersebut telah berdiri jauh lebih lama dibanding keberadaan Jarpuk dan lebih dikenal oleh masyarakat di dalam komunitas tersebut.

---

[26] Paragraf ini dituliskan oleh Titik Hartini dan M. Firdaus dari Sekretariat Nasional ASPPUK

Kelompok perempuan, yang keberadaan dan kelangsungannya hingga saat ini tidak dapat dilepaskan dari peran pendamping, banyak memberikan manfaat bagi perempuan pengusaha mikro. Dalam kelompok genteng, kelompok perempuan bahkan menjadi motor penggerak yang mempertahankan komitmen anggota untuk terus mewujudkan tujuan kelompok. Peran-peran perempuan di sini dapat sedemikian besar selain karena telah lamanya pendampingan pada kader-kader perempuan tetapi juga karena sebagai pemilik usaha dan buruh genteng, perempuan sangat dekat dengan persoalan dan merasakan dampak naik turunnya kondisi usaha.

Kelompok perempuan di tingkat komunitas sangat strategis sebagai titik masuk (*entry* point) pemberdayaan perempuan dan usaha mikro. Selain karena dekatnya persoalan yang dirasakan, juga karena perempuan perdesaan memiliki peran besar dalam mengembangkan strategi individual dan kolektif untuk mengurangi kerentanan rumah tangga dan usaha. Rendahnya tingkat kerentanan merupakan salah satu prasyarat kuatnya kelompok ketika akan melakukan upaya perubahan relasi dalam struktur pasar atau hulu-hilir. Seperti telah diuraikan sebelumnya, kerentanan ini sering kali menjadi kondisi yang dimanfaatkan oleh pelaku pasar yang lebih kuat untuk menekan.

Institusi-institusi yang menjadi pengaman bagi keluarga dan usaha banyak dibangun dan dikontrol oleh perempuan. Bentuk-bentuk kegiatan dalam kelompok perempuan memang belum mengarah pada upaya perlawanan terhadap eksploitasi, tetapi paling tidak telah mengurangi beban perempuan sebagai pengelola keuangan keluarga.



Bab Empat

Penguatan Perempuan: Upaya di Tengah Marjinalisasi dan Eksploitasi

Bab ini mencoba membahas mengenai penguatan perempuan yang telah dilakukan oleh ASPPUK atau juga organisasi-organisasi lain sejenisnya. Pembahasan mengenai penguatan perempuan dalam bagian ini senantiasa akan dikaitkan dengan proses marjinalisasi dan eksploitasi yang dialami perempuan pada usaha-usaha mikro perdesaan yang menjadi wilayah penelitian ini. Bagian lain yang dibahas dalam buku ini adalah pemikiran-pemikiran yang mempengaruhi aliran-aliran penguatan perempuan di beberapa negara, termasuk Indonesia. Hal tersebut dilakukan untuk memberikan pemahaman bahwa ada banyak bentuk upaya penguatan yang dilakukan perempuan itu sendiri maupun organisasi atau kelompok pendamping yang memiliki perhatian terhadap persoalan-persoalan marjinalisasi dan eksploitasi yang terjadi pada perempuan.

Salah satu pemikiran yang berkembang di dunia yang melandasi gagasan penguatan perempuan adalah upaya penguatan yang dilakukan untuk usaha kecil dan mikro. Berbagai literatur mengenai pembahasan penguatan untuk kelompok kecil dan mikro sering kali dipersamakan dengan penguatan untuk perempuan miskin. Kasus penguatan perempuan di Bangladesh dengan SEWA dan kredit mikro Grameen Bank bisa dengan baik menjelaskan keterkaitan tersebut (antara lain disebutkan oleh Yunus, 1983 dalam ILO, 1984)). Alasan yang mendasari hal tersebut adalah karakteristik yang dimiliki perempuan pengusaha mikro hampir identik dengan karakteristik yang ada pada perempuan miskin. Kondisi tersebut yang kemudian membuat kelompok atau organisasi tertentu mengambil strategi penguatan perempuan usaha kecil dan mikro sebagai bagian dari strategi penguatan perempuan miskin. Dengan kata lain, faktor ekonomi dianggap sebagai faktor strategis sebagai titik masuk (*entry point*) dalam rangka penguatan perempuan miskin.

Kata pemberdayaan (empowerment) dan penguatan (strengthening) adalah istilah yang sering digunakan oleh banyak pihak ketika melakukan upaya-upaya menolong kelompok miskin dan atau perempuan. Pemberdayaan (empowerment) diartikan sebagai satu pendekatan untuk memperbesar akses dan kontrol kelompok-kelompok marjinal atas sumber daya ekonomi, politik (pengambilan keputusan), dan budaya (perumusan nilai, simbol, ideologi). Penguatan atau pemberdayaan perempuan dapat dilakukan melalui banyak strategi, misalnya dengan pengorganisasian dan mobilisasi sumber daya lokal. Mobilisasi sumber daya lokal mencakup sumber daya finansial, tenaga, pengetahuan, intelektualitas, rasa saling percaya dan saling menghargai, serta solidaritas. Pengorganisasian dalam kaitan dengan pemberdayaan dapat atau biasa dilakukan dalam dua tataran (Hafidz, 1993), yaitu:

- Di tingkat komunitas, berupa lahirnya kelompok-kelompok perempuan yang menjadi konsumen kritis dan produsen kebutuhan sehari-hari bagi diri, keluarga, dan komunitasnya.
- Di tingkat regional dan nasional melalui dibentuknya organisasi jaringan yang dapat memberi kekuatan politis bagi perempuan. Organisasi ini dimaksudkan sebagai satu lembaga yang peka terhadap isu-isu kontemporer, baik yang berkaitan dengan masalah-masalah yang sifatnya struktural politis secara umum maupun dengan sikap dalam melakukan advokasi.

Pemberdayaan perempuan[27] seringkali dikaitkan dengan istilah *"personal is political"*. Konsep ini diperkenalkan oleh gerakan feminisme gelombang kedua yang membentuk pemahaman kritis atas ketidakadilan yang melekat di dalam struktur kekuasaan. Dalam hal ini, pengalaman perempuan dimaknai ulang ke dalam bahasa politis dengan menekankan kaitan antara kondisi materiil objektif dari lingkungan sosial dengan pengalaman subjektif personal (Supelli, 2003). Pengalaman perempuan yang bersifat individual ini ternyata juga merupakan pengalaman umum yang dirasakan oleh masyarakat. Ungkapan persoalan keseharian oleh perempuan ini memberi pemahaman bagi perempuan bahwa pemikiran mereka dapat menjadi sumbangan yang berharga di dalam penyusunan strategi politis yang tepat bagi perubahan situasi yang berdampak pada perbaikan kehidupan sosial masyarakat pada umumnya.

Nooleen Heyzer, Direktur UNIFEM (*The United Nations Development Fund for Women*) dalam tulisannya mengenai agenda pembangunan perempuan untuk abad ke-21 mengatakan bahwa pemberdayaan perempuan harus diupayakan secara ekonomi dan politik. Pemberdayaan ekonomi mencakup mencakup peningkatan

---

[27] Paragraf ini dituliskan oleh Titik Hartini dan M. Firdaus dari Sekretariat Nasional ASPPUK

akses ke dan kontrol atas sumber daya ekonomi, aset, kesempatan, dan manfaat kegiatan ekonomi secara berkelanjutan dan dalam jangka panjang. Pemberdayaan ekonomi harus mendukung tata kehidupan perempuan yang sudah ada dan di samping itu juga mendorong kemampuan perempuan untuk menjadi pemimpin dan meningkatkan kapasitas perempuan dalam memanfaatkan kesempatan-kesempatan baru terutama dalam sektor ekonomi. Pemberdayaan secara politik mendorong perempuan untuk memiliki kekuatan untuk mengontrol kehidupannya sendiri baik di dalam maupun di luar rumah, dan memiliki kekuatan untuk mempengaruhi arah perubahan sosial sehingga menciptakan kesetaraan dan keberlanjutan kehidupan masyarakat di tingkat nasional dan internasional (Heyzer, tanpa tahun: 5)

Penguatan atau pemberdayaan kelompok miskin –termasuk perempuan miskin di dalamnya-- merupakan fenomena yang hadir di berbagai belahan dunia, terutama di negara-negara Dunia Ketiga. Hal ini tidak saja didorong oleh perubahan-perubahan pemikiran mengenai kemiskinan dan feminisme yang berkembang dari dunia penelitian, tetapi juga perubahan pemikiran yang datang dari lembaga-lembaga internasional dan organisasi non-pemerintah. Untuk melihat secara lebih kritis kaitan antara upaya penguatan perempuan di tingkat praksis dengan persoalan marjinalisasi dan eksploitasi yang dihadapi, perlu lebih dulu menjawab beberapa pertanyaan mendasar seperti: mengapa perempuan, mengapa melalui pengorganisasian, dan pada akhirnya melihat model pengorganisasian seperti apa yang tepat bagi masing-masing kelompok perempuan yang sangat beragam karakteristiknya. Untuk dapat menjawab pertanyaan tersebut, akan sangat membantu jika kita dapat memperoleh pemahaman mengenai perubahan-perubahan pemikiran mengenai perempuan dan pembangunan yang berkembang di dunia dan bagaimana perkembangan tersebut berpengaruh pada kerja-kerja penguatan dan pemberdayaan di Indonesia.

4.1 Mengapa Perempuan?

Data dari berbagai hasil penelitian menunjukkan bahwa perempuan miskin tersebar di desa dan kota sebagai kelompok masyarakat terbesar yang terus mencari peluang kerja demi pemenuhan kebutuhan dasar atau subsistensi. Mereka tercatat bekerja sebagai buruh tani, buruh perkebunan, pedagang kecil, produsen, pekerja seks, pembantu rumah tangga *(domestic workers)*, pemulung, buruh pabrik, dan pekerja migran (Krisnawaty, 1993; Mitter, 1994; World Bank, 1994; Moore, 1998; Firdaus dan Hartini, 2001). Mereka masuk hanya dalam sektor dan skala tertentu karena pada kenyataannya jenis-jenis kerja yang dimasuki perempuan miskin memang sangat terbatas. Seperti telah diulas pada bagian pertama buku ini, proses pembangunan kapitalis, yang merupakan jalur utama pembangunan yang paling umum diimplementasikan oleh sebagian besar negara di dunia secara progresif, cenderung berdampak pada terjadinya marjinalisasi pekerjaan perempuan serta mengkonsentrasikannya di dalam bentuk-bentuk pekerjaan pelayanan yang tidak produktif (Grijns, 1992; Boserup, 1976 seperti dikutip oleh Nasikun, 1993). Jenis-jenis kerja yang dimasuki oleh perempuan miskin tersebut juga umumnya tidak masuk dalam pencatatan data negara dan juga tidak dijangkau oleh aturan perburuhan (Mitter, 1994). Kerja-kerja yang dilakukan perempuan tersebut "tidak aman" *(insecure)* dan rentan, tetapi perempuan terpaksa menerimanya karena lapangan kerja itulah yang tersisa bagi pemenuhan kebutuhan mereka. *Self-employment, home-based work, part-time employment* dan *employment in family business* adalah jenis-jenis kerja yang memberikan sejumlah fleksibilitas waktu kerja yang sangat membantu perempuan mengkombinasikan kewajibannya sebagai pengelola rumah tangga dan sebagai pekerja (Mitter, 1994). Dalam jangka panjang jenis-jenis kerja ini sebenarnya secara ekonomi tidak menjanjikan.

Fakta-fakta di atas memberikan alasan kuat mengapa perempuan miskin perlu mendapat perhatian khusus di dalam upaya-upaya penguatan kelompok marjinal. Upaya penguatan kelompok marjinal yang tidak secara khusus memberikan penekanan pada perempuan hampir tidak pernah memberikan dampak bagi perempuan itu sendiri. Hal ini terjadi karena perempuan miskin, terutama yang berada di Dunia Ketiga, mengalami eksploitasi dalam istilah Nasikun (1992) pada tiga lapisan, yaitu:

1. Pada tingkat global, sebagai mayoritas warga masyarakat negara-negara pinggiran, kaum perempuan menjadi korban dari kesenjangan dan ketidakadilan sistem internasional, hubungan dominasi, dan ketergantungan antara negara-negara industri maju dan negara-negara pinggiran yang miskin.
2. Pada tingkat produksi, sebagai bagian terbesar lapisan paling bawah dari sistem stratifikasi kerja industrial, kaum perempuan menjadi korban pertama dari kesenjangan hubungan-hubungan produksi kapitalis.
3. Pada tingkat sosial, kaum perempuan harus mengalami perlakuan tidak adil dari struktur dan ideologi gender yang telah berabad lamanya menomorduakan perempuan.

Marjinalisasi di tingkat sosial inilah yang menjadi alasan mendasar mengapa perempuan miskin harus mendapat penguatan secara khusus, tidak hanya dalam kerangka pemenuhan kebutuhan ekonomi, tetapi juga dalam kerangka penguatan dalam bidang politik (pengambilan keputusan) dan budaya (perumusan tata nilai).

4.2 Perkembangan Pemikiran mengenai Perempuan dan Pembangunan di Dunia

Penguatan perempuan berangkat dari pemikiran dan pengalaman mengenai kegagalan berbagai pendekatan pembangunan dalam memperbaiki kehidupan perempuan. Yang menjadi isu utama dalam setiap pemikiran mengenai penguatan perempuan sangat tergantung dari cara pandang mengenai persoalan apa yang penting bagi perempuan dan bagaimana cara yang efektif untuk mengatasinya. Dan pada akhirnya diperlukan lagi refleksi mengenai dampak dari pendekatan-pendekatan yang terus berkembang tersebut terhadap perbaikan posisi perempuan dalam ekonomi, sosial, dan politik—lebih khusus lagi perempuan miskin di Dunia Ketiga.

Proses pembangunan menjadi titik awal perbincangan mengenai isu perempuan dan pembangunan di berbagai kalangan akademisi dan praktisi masalah-masalah pembangunan di dunia. Esther Boserup (Boserup, 1970 seperti dikutip oleh Mosse, 1996) yang melakukan penelitian mengenai dampak pembangunan (modernisasi) dengan menggunakan perspektif gender melihat bahwa modernisasi yang menjadi aliran utama pembangunan sepanjang tahun 1950-an dan 1960-an, dipandang telah gagal sebagai satu pendekatan pembangunan dan tidak berhasil menghapus kemiskinan di negara-negara Selatan. Bahkan perempuan yang ada di dalamnya mengalami kerugian akibat program-program yang mendukung modernisasi dan pendekatan kesejahteraan.

Di tahun 1975, PBB menetapkan Dasawarsa Perempuan Internasional yang menjadi pemacu utama munculnya penelitian dan pembahasan mengenai perempuan dan pembangunan dengan gagasan mengenai persamaan. Menurut Caroline Moser (Moser, 1989 seperti dikutip oleh Mosse, 1996), pendekatan ini

mengidentifikasi asal-usul subordinasi perempuan yang berada tidak hanya dalam keluarga, melainkan juga dalam hubungan laki-laki dan perempuan di pasar.

Selanjutnya, Moser (1989) seperti dikutip oleh (Mosse, 1996) juga melihat tiga pendekatan lain mengenai peran perempuan dalam pembangunan yaitu "pendekatan anti-kemiskinan," "pendekatan efisiensi," dan "pendekatan pemberdayaan." Ketiga pendekatan ini oleh kalangan lain sering disebut sebagai evolusi dari WID (Women in Development) ke WAD (Women and Development) hingga GAD (Gender and Development). Berikut ini secara singkat akan diuraikan beberapa pendekatan yang dianggap dapat menggambarkan fenomena pembangunan dan dampaknya bagi perempuan di negara Dunia Ketiga.

4.2.1 Pendekatan Antikemiskinan dan Pendekatan Efisiensi[28]

Pendekatan Antikemiskinan

Sejak akhir tahun 1960-an, tampak jelas bahwa kelompok termiskin dari kelompok miskin (*the poorest of the the poor*) tetap miskin, dan kebanyakan dari mereka adalah perempuan. Upaya pelatihan dan pendidikan nyata-nyata hanya menguntungkan segelintir perempuan. Pendekatan antikemiskinan lebih berat membahas masalah kemiskinan sebagai titik tolak persoalan ketimbang subordinasi sebagai sumber ketidakadilan antara perempuan dan laki-laki. Pendekatan ini menitikberatkan pada upaya agar perempuan dapat menghasilkan pendapatan yang lebih baik, di

[28] Bentuk pendekatan ini disusun oleh Caroline Moser sebagai bentuk penjelasan lain mengenai pendekatan perempuan dan pembangunan dari yang umum dikenal yaitu WID, WAD, dan GAD.

antaranya melalui pembukaan akses terhadap sumber daya produktif, seperti tanah dan kredit (Moser, 1989 seperti dikutip oleh Mosse, 1996).

Secara konkret, pendekatan antikemiskinan diterjemahkan ke dalam proyek peningkatan pendapatan (*income generating*) yang marak di tahun 1970-an, khususnya dengan dukungan kalangan Ornop. Kebanyakan proyek ini bertujuan meningkatkan produktivitas kerja yang sebelumnya telah dilakukan perempuan (Moser, 1989 seperti dikutip oleh Mosse, 1996)—jadi bukan hal baru bahwa perempuan miskin menjalankan kegiatan-kegiatan produktif. Proyek ini mendapat beberapa kritik antara lain tidak mempertimbangkan fakta beban ganda perempuan dan yang terpenting tidak memperhitungkan bahwa kapasitas sektor informal dan sektor marjinal untuk menghasilkan pekerjaan dan mendorong pertumbuhan juga terbatas (Moser, 1989 seperti dikutip oleh Mosse, 1996). Yang kemudian terjadi adalah usaha-usaha mikro dimasuki dan dijalankan dalam sifatnya yang subsisten lebih sebagai upaya bertahan dan memenuhi kebutuhan hidup ketimbang mendorong pertumbuhan ekonomi. Perubahan yang signifikan tidak dirasakan oleh perempuan.

Pendekatan Efisiensi

Pendekatan ini utamanya digambarkan dengan baik dalam kebijakan Bank Dunia (World Bank, 1987 seperti dikutip oleh Mosse, 1996) dan ODA Inggris (Overseas Development Assistance, 1989 seperti dikutip oleh Mosse, 1996). Keduanya meyakini bahwa pembangunan hanya akan efisien jika perempuan dilibatkan. Secara historis pendekatan efisiensi muncul dari kemunduran perekonomian dunia sejak 1970-an dan munculnya fase kebijakan penyesuaian

struktural dan penekanan global pada efisiensi dan peningkatan produktivitas (Mosse, 1996).

Menurut Moser, pendekatan efisiensi bekerja pada dua tingkat yang berbeda. Pertama, untuk memastikan efisiensi dalam proyek pembangunan, perempuan perlu dilibatkan karena mereka lebih efisien dan setia dibanding laki-laki berdasarkan gagasan bahwa perempuan memiliki waktu yang lebih elastis atau fleksibel untuk memastikan berjalannya suatu proyek pembangunan. Kedua, kebijakan pembangunan di tingkat makro yang didukung oleh Bank Dunia dan IMF menuntut efisiensi dan produktivitas melalui program penyesuaian struktural. Moser melihat bahwa pada tingkat inilah efisiensi dilakukan dengan cara mengubah biaya dari perekonomian dibayar (pembayaran kesejahteraan sosial, subsidi pangan, pendidikan, dan pelayanan kesehatan) ke perekonomian tak dibayar yang cenderung memanfaatkan perempuan buruh yang tidak dibayar. Pendekatan ini meminta perempuan untuk terlibat dalam proyek-proyek pembangunan sebagai pelaku aktif yang tidak dibayar, seperti yang dicontohkan Moser di Lima (Peru); di sini di waktu senggang ibu-ibu membagikan segelas susu kepada anak-anak miskin di kawasan kumuh yang merupakan bagian dari program yang disetujui UNICEF (Moser, 1989 seperti dikutip oleh Mosse, 1996). Perempuan berperan sebagai 'agen aktif' pembangunan—paling tidak sebagai pelaksana proyek—tanpa dibayar. Perubahan paradigma untuk menyertakan perempuan sebagai pelaku aktif dalam proyek pembangunan (partisipasikah?) pada prinsipnya dapat dipandang dari sisi sebaliknya, yaitu bahwa dilibatkannya perempuan semacam ini adalah bentuk lain eksploitasi. Efisiensi biaya pembangunan dapat ditekan dengan menggunakan tenaga perempuan tanpa dibayar. Hal yang hanya mungkin dilakukan jika sebelumnya telah ada "upaya penyadaran" bahwa perempuan perlu terlibat dalam proses pembangunan, mulai dari perencanaan sampai pelaksanaan.

4.2.2 Konsep WID dan WAD

Konsep *Women in Development* (WID) atau Perempuan dalam Pembangunan

Ungkapan ini diciptakan pada awal 1970-an oleh *Women's Committee of the Washington DC Chapter of the Society for International Development* sebagai bagian dari strategi untuk membawa pemikiran baru yang diperkenalkan oleh Esther Boserup mengenai peran perempuan dalam pembangunan ekonomi (Mosse, 1996). Sejak itu, WID digunakan sebagai satu pendekatan wajib dalam proyek-proyek pembangunan, termasuk proyek-proyek pembangunan berskala luas oleh Bank Dunia (The World Bank, 1994).

Buku Boserup mengenai *Women's Role in Economic Development* (1970)-lah yang memberikan inspirasi berkembangnya konsep WID. Pemikiran tersebut kemudian berkembang dengan argumen jika kerja-kerja tradisional perempuan tidak diakui sebagai bagian dari perekonomian nasional, diperlukan upaya untuk memberi mereka pekerjaan yang bisa dinilai. Upaya tersebut hendaknya diintegrasikan ke dalam pembangunan (WID) atau setidak-tidaknya dalam perekonomian pasar yang menghasilkan barang atau jasa yang akan menjamin pendapatan bagi perempuan dan memberi kontribusi pada proses pembangunan melalui GNP (Mosse, 1996). Secara konkret, upaya yang dilakukan adalah dalam bentuk bantuan pendidikan, pelatihan keterampilan, dan pelatihan teknis.

Konsep *Women and Development* (WAD) atau Perempuan dan Pembangunan

Konsep ini muncul di akhir tahun 1970-an dari kaum feminis neo-Marxis yang berawal dari suatu bentuk kepedulian terhadap keterbatasan teori modernisasi. Pendekatan ini memiliki gagasan bahwa perempuan selalu penting secara ekonomi, dan kerja yang dilakukannya dalam rumah tangga dan komunitasnya sangat mendasar untuk mempertahankan masyarakatnya. Pendekatan WAD berasumsi bahwa perempuan dan laki-laki miskin merupakan korban dari proses pembangunan yang mengabaikan mereka, tetapi bagi perempuan miskin hal itu ditambah dengan adanya ketidakadilan dalam relasi gender sebagai akibat ideologi dan struktur yang patriarki (Mosse, 1996).

Pendekatan WAD cenderung menitikberatkan pada kegiatan yang mendatangkan pendapatan dan kurang mengindahkan tenaga perempuan yang disumbangkan dalam mempertahankan keluarga dan rumah tangga.

4.2.3 Konsep Pemberdayaan atau *Gender and Development* (GAD)

Satu-satunya pendekatan yang melihat semua aspek kehidupan perempuan dan semua kerja yang dilakukan perempuan, serta menolak upaya yang menilai rendah kerja perempuan dalam mempertahankan keluarga dan rumah tangga, dikenal dengan istilah *Gender and Development* (GAD) atau pendekatan pemberdayaan. Pemberdayaan terkait dengan pendekatan dari bawah ke atas (*bottom-up*) yang muncul dari banyak tulisan feminis, gerakan perempuan yang muncul di Selatan (Mosse, 1996), dan juga gerakan-gerakan sosial lainnya.

Di samping gagasan tentang persamaan laki-laki dan perempuan, pendekatan ini juga berpendapat bahwa perkembangan organisasi perempuan yang mengarah pada mobilisasi politik serta peningkatan kesadaran dan pendidikan rakyat merupakan syarat penting bagi perubahan sosial yang berkelanjutan. Organisasi perempuan menawarkan kemungkinan pemberdayaan dan perubahan pribadi, serta memberi konteks bagi transformasi pribadi menuju aksi politik (Mosse, 1996).

4.3 Pengorganisasian Perempuan Indonesia Dulu hingga Kini

Perjuangan perempuan di Indonesia sudah dimulai sejak abad ke-19. Pada saat itu, isu-isu yang diperjuangkan oleh kaum perempuan melalui organisasi perempuan terutama adalah isu-isu perlawanan terhadap kolonialisme (Gunawan, 1991; Suwandi, 1993; Wieringa, 1999) dan isu emansipasi dan keadilan, misalnya dalam bidang pendidikan dan perkawinan (Gunawan, 1991; Soedijat, 1992; Soetrisno, 1993). Pada saat itu teori-teori yang menjelaskan mengenai perempuan dan pembangunan belum muncul[29].

Organisasi perempuan Indonesia dari dulu sampai sekarang bergerak pada dua bentuk kegiatan, yaitu kegiatan sosial kemasyarakatan yang bersifat non-politik dan kegiatan politik (Suwandi, 1992; Hafidz, 1993; Nasikun, 1993; Wieringa, 1999). Di luar itu, kebutuhan untuk mengembangkan kegiatan berdimensi sosial-ekonomi juga menjadi sangat jelas dalam komunitas yang

---

[29] Lihat bagian sebelumnya yang menjelaskan bahwa kesadaran mengenai isu perempuan dalam kaitannya dengan pembangunan baru muncul dan berkembang cepat setelah analisis Esther Boserup di tahun 1970 yang memperlihatkan kegagalan modernisasi yang menyebabkan kemiskinan terutama bagi perempuan.

masyarakatnya dalam keadaan miskin dan hampir tidak ada pilihan untuk memperoleh tambahan penghasilan (Martens, 1994).

Bentuk kegiatan yang dipilih oleh masing-masing organisasi perempuan sangat tergantung pada dasar pemikiran yang dianut oleh organisasi tersebut dan juga tergantung pada konteks perkembangan isu sosial-ekonomi-politik pada saat itu. Beberapa organisasi perempuan—walaupun tidak banyak, berusaha menggabungkan kegiatan non-politik dengan kegiatan politik. Dan lebih sedikit lagi organisasi yang masuk pada isu politik karena dianggap bukan merupakan wilayah perempuan (Suwandi, 1992; Wieringa, 1999).

Bentuk kegiatan dan isu yang diperjuangkan saling terkait; yang satu menyebabkan yang lain dan begitu pula sebaliknya. Bentuk kegiatan yang dipilih oleh suatu organisasi perempuan akan membatasi isu yang diperjuangkan. Di lain waktu, bisa jadi isu yang diperjuangkanlah yang menyebabkan suatu organisasi memilih bentuk kegiatan tertentu sebagai cara perjuangan.

Isu yang menjadi fokus perjuangan organisasi perempuan pada dasarnya terbagi menjadi isu politik umum (pembangunan, kemiskinan, marjinalisasi, imperialisme, neoliberalisme) dan isu gender (hak-hak dalam perkawinan, kesehatan reproduksi, pendidikan). Gerakan perempuan di Indonesia dari dulu hingga sekarang belum berhasil menggabungkan isu umum dan isu gender dalam satu perjuangan yang secara konsisten diupayakan secara bersamaan. Ketika gerakan perempuan menggabungkan diri dengan isu-isu politik umum, isu gender sepertinya dikesampingkan. Tetapi ternyata, mengutamakan masalah-masalah politik umum tanpa memperhitungkan masalah gender sebagai bagian di dalamnya ternyata tidak otomatis menyelesaikan masalah perempuan (Nasikun, 1993; Hafidz, 1993; Wieringa, 1999). Hal inilah yang menjadi dasar bahwa gerakan perempuan perlu ada dan secara khusus memperjuangkan isu-isu gender.

Munculnya wacana perempuan dalam pembangunan dan perkembangan wacana setelahnya mendorong munculnya upaya-upaya pendampingan oleh Ornop yang memiliki tujuan penguatan perempuan di tahun 1980-an. Isu yang diangkat dalam pendampingan sangat bervariasi tergantung dari asumsi yang digunakan untuk memahami persoalan perempuan. Walaupun telah banyak upaya yang dilakukan oleh gerakan perempuan di Indonesia, dari perspektif sejarah, Ryadi Gunawan (1991) melihat bahwa perjuangan kaum perempuan di Indonesia belum betul-betul berhasil karena memang tidak pernah diupayakan secara sungguh-sungguh untuk mendefinisikan konsep perempuan bagi upaya perubahan sosial dan kultural yang fundamental.

Pendekatan antikemiskinan dan WID dengan kegiatan *income generating project* mulai marak di tahun 1970-an. Ornop yang mendampingi perempuan sudah banyak muncul di tahun-tahun ini dengan model *income generating project*. Kebutuhan ekonomi juga dijadikan sebagai titik masuk (*entry point*) bagi kebanyakan Ornop untuk memulai penguatan dan pemberdayaan perempuan miskin. Perempuan di perdesaanlah yang paling banyak mendapat perhatian dalam pendekatan ini dengan pertimbangan bahwa kemiskinan lebih banyak berada di perdesaan dan perempuan perdesaan kurang mendapatkan akses yang penting untuk memulai suatu usaha.

Di tahun-tahun ini pula muncul organisasi-organisasi perempuan yang didesain meluas oleh pemerintah. Konteksnya bukan *income generating project*, tetapi menegaskan posisi perempuan sebagai ibu rumah tangga, seperti PKK, Dharma Wanita, dan Dharma Pertiwi. Pendekatan kesejahteraan paling mendekati upaya pengorganisasian model ini. Pengorganisasian pemerintah tidak secara khusus menyentuh perempuan miskin, tetapi mencakup semua perempuan di Indonesia dengan mengambil basis pengorganisasian berdasar wilayah administratif mulai dari RT/RW,

kelurahan, hingga kecamatan. Mobilitas perempuan sangat dibatasi dengan mengembangkan ideologi bahwa perempuan adalah pendamping suami dan penjaga keluarga. Bentuk kegiatan organisasi seluruhnya non-politik dan organisasi tidak digunakan sebagai media untuk memperjuangkan isu-isu tertentu baik yang bersifat politik umum, apalagi isu gender.

4.4 Organisasi Perempuan Pengusaha Mikro dalam Peta Pengorganisasian Perempuan Indonesia[30]

Di antara banyak organisasi perempuan di Indonesia saat ini, ASPPUK (Asosiasi Pendamping Perempuan Usaha Kecil) merupakan sebuah jaringan besar dan luas yang secara khusus melakukan upaya-upaya penguatan kepada perempuan yang termasuk pada kerja-kerja marjinal, yaitu di usaha mikro. Kelahiran ASPPUK bermula dari kepedulian sejumlah Ornop terhadap peminggiran atau marjinalisasi peran perempuan di bidang ekonomi, padahal sekitar 46,23% perempuan merupakan pelaku ekonomi. Marjinalisasi menyebabkan hak-hak perempuan di dalam ekonomi, sosial, dan politik kurang terfasilitasi (ASPPUK, 2003). Fakta tersebut yang antara lain mendorong terbangunnya sebuah jaringan ASPPUK .yang sampai saat ini beranggotakan 54 Ornop dan 40 partisipan tersebar di 22 provinsi di Sumatera, Jawa, Kalimantan, Sulawesi, Maluku, dan Nusa Tenggara (ASPPUK, 2004).

Dalam sejarahnya, gagasan untuk membangun Jaringan Ornop yang bekerja untuk pemberdayaan perempuan di tingkat basis diawali pada tahun 1987 dengan serangkaian kegiatan lokakarya dan penelitian lapangan mengenai pemberdayaan perempuan usaha kecil

[30] Subbab ini dituliskan bersama oleh penulis dan Titik Hartini dan M. Firdaus dari Sekretariat Nasional ASPPUK

yang diprakarsai oleh PPSW (Pusat Pengembangan Sumber Daya Wanita) di Jakarta sampai dengan tahun 1992. Selanjutnya, tonggak lahirnya jaringan Ornop baru ini dimulai bertepatan dengan diselenggarakannya lokakarya "Jaringan Ornop dalam Upaya Pengembangan Usaha Kecil Perempuan" di Surabaya yang diikuti oleh 20 Ornop.

Setahun setelah pertemuan tersebut, diselenggarakan Pertemuan Nasional II di Jakarta yang diikuti 21 Ornop. Pertemuan berikutnya yang sangat penting dan menentukan perjalanan jaringan selanjutnya dilaksanakan di Jakarta pada bulan Juli 1997 yang diikuti oleh 29 wakil Ornop yang telah menjadi anggota jaringan. Pertemuan ini diberi nama Forum Nasional (FORNAS) I. Karena anggota yang hadir telah memenuhi kuorum, maka pada FORNAS ini jaringan berubah bentuk menjadi yayasan (YASPPUK). Pergerakan YASPPUK dalam periode berikutnya sangat pesat, baik dari segi kelembagaan, kegiatan, keanggotaan, dan sumber daya. Bersamaan dengan itu, terjadi perubahan kondisi politik di Indonesia dengan tumbangnya rezim Orde Baru. Pada masa ini, YASPPUK ikut ambil bagian dalam proses perubahan bersama Ornop lain.

Setelah masa itu, yayasan melanjutkan program berdasarkan mandat yang diberikan anggota dalam FORNAS, yaitu fokus pada penguatan Ornop anggota dan pengembangan perempuan usaha kecil melalui berbagai pelatihan untuk pengembangan usaha dan program kredit mikro. Pada akhir tahun 1997, di tengah transisi kondisi politik Indonesia dan lemahnya posisi rakyat terutama perempuan, mendorong YASPPUK untuk memfasilitasi lahirnya gerakan kelompok basis perempuan usaha kecil. Melalui rangkaian pelatihan dan lokakarya yang dilakukan Ornop anggota, proses ini terus bergulir dengan harapan suatu saat akan terbentuk jaringan kelompok basis perempuan usaha kecil yang mempunyai posisi tawar

lebih baik dan dapat berperan dalam proses transformasi di Indonesia.

Perubahan makro yang terjadi di Indonesia juga telah mendorong YASPPUK secara internal untuk merefleksikan kembali posisi, peran, dan kontribusinya dalam membangun gerakan masyarakat sipil di Indonesia. Untuk itu, diselenggarakan FORNAS II yang di dalamnya terbangun kesepakatan untuk mengubah bentuk lembaga dari yayasan menjadi asosiasi (dari YASPPUK menjadi ASPPUK) agar lebih demokratis dan mencerminkan semangat desentralisasi.

Sesuai mandat anggota dalam FORNAS II, ASPPUK melalui Ornop anggota kemudian lebih memfokuskan diri untuk membangun Jaringan Perempuan Usaha Kecil (JARPUK) di tingkat kabupaten/kota dan Asosiasi Jaringan Perempuan Usaha Kecil (Asosisasi JARPUK) di 5 wilayah (Jawa, Sumatera, Sulawesi & Maluku, Kalimantan, dan Nusa Tenggara). Saat ini telah terbangun 64 JARPUK di 64 kabupaten yang tersebar di 22 provinsi (ASPPUK, 2004).

4.4.1 Bagaimana ASPPUK Memahami Perempuan

Cara pandang ASPPUK dalam memahami perempuan dan persoalannya sangat dipengaruhi oleh wacana *perempuan dan pembangunan* yang berkembang di dunia dan juga dipengaruhi oleh pemahaman dan keyakinan yang dibawa oleh Ornop anggotanya yang sudah lebih dulu melakukan pendampingan pada perempuan pengusaha mikro. Pemahaman di antara ornop anggota pun cukup beragam dan mau tidak mau pemahaman ini berimplikasi pada upaya penguatan perempuan secara praktis. Persoalan budaya dan persoalan struktural dalam bentuk kebijakan adalah yang paling banyak dianggap sebagai akar persoalan yang menghambat perempuan untuk beraktivitas di segala aspek kehidupan.

Pendekatan budaya melihat bahwa persoalan subordinasi perempuan berakar pada konstruksi atau bentukan sosial budaya yang menempatkan perempuan di bawah laki-laki. Perempuan menjadi warga negara kelas dua, baik di dalam keluarga, komunitas, maupun ketika berhadapan dengan negara. Konstruksi budaya itu dipahami sebagai sesuatu yang sudah diwariskan dari generasi ke generasi dalam bentuk tata nilai yang sulit untuk diubah. Implikasi dari pendekatan ini adalah, upaya penguatan perempuan banyak ditujukan untuk mengubah budaya atau tata nilai yang berlaku di masyarakat. Pendidikan kritis dan pengorganisasian perempuan menjadi strategi utama yang diturunkan dari pendekatan ini.

Persoalan struktural dalam bentuk kebijakan dinilai sebagai faktor penghambat kedua yang dianggap mendiskriminasi, menghambat, dan membatasi aktivitas perempuan. ASPPUK menganggap bahwa kebijakan dirancang tanpa keberpihakan pada kelompok miskin dan khususnya perempuan. ASPPUK melihat bahwa kemiskinan adalah akibat kesalahan kebijakan negara. Miskin tidak hanya dalam konteks rendahnya kesejahteraan, tetapi juga lemahnya kekuatan ketika berhadapan dengan pihak-pihak lain. Di dalam struktur masyarakat, perempuan miskin menempati posisi terbawah dan rentan. Implikasi dari pendekatan ini adalah, upaya penguatan dilakukan dengan strategi advokasi kebijakan baik yang digaungkan di tingkat lokal maupun nasional.

Definisi atau batasan perempuan pengusaha mikro

Baik ASPPUK maupun Ornop anggota tidak membuat batasan berdasarkan karakteristik tertentu bagi perempuan yang ingin bergabung dalam organisasi. Pendekatan ekonomi merupakan titik masuk (*entry point*) ke dalam penguatan perempuan miskin, tetapi dalam pengorganisasiannya tidak dibatasi bahwa hanya

perempuan pengusaha mikro yang dapat bergabung dalam organisasi. Ibu rumah tangga sebagai istilah yang digunakan bagi perempuan yang tidak memiliki usaha atau bekerja, juga banyak yang bergabung dalam organisasi perempuan di dalam jaringan ASPPUK. Justru setelah melakukan perekrutan anggota yang meluas, ditemukan fakta bahwa hampir tidak ada perempuan kelas bawah yang tidak melakukan kegiatan usaha produktif, baik yang dijalankan secara mandiri oleh perempuan maupun yang dijalankan dalam sistem produksi keluarga yang melibatkan suami-istri bersama-sama sebagai pemilik dan pengelola sekaligus pekerja. Banyak pula yang menjadi buruh upahan atau menjalankan sistem produksi subkontrak.

Di tingkat praksis, pada awalnya usaha dijadikan titik masuk (*entry point*) ke dalam pendampingan perempuan. Mengapa demikian? Pemahaman ini berangkat dari asumsi bahwa ketika perempuan memiliki kontribusi dalam keluarga secara ekonomi, maka akan ada peningkatan posisi dalam pengambilan keputusan (politik), paling tidak di tingkat keluarga. Nantinya diharapkan keterlibatan perempuan dalam ekonomi juga akan memperbaiki posisi perempuan dalam pengambilan keputusan di dalam komunitas. Berangkat dari pemahaman itu, pendampingan akan mengupayakan agar para ibu rumah tangga memulai usaha sendiri. Bagi perempuan, pendekatan ini sangat cocok karena tambahan penghasilan yang diperoleh dari usaha cukup berarti membantu perekonomian keluarga. UPM PERSEPSI (Unit Pengembangan Mikro-Bisnis, Perkumpulan untuk Studi dan Pengembangan Ekonomi dan Sosial) di Klaten, misalnya, menempatkan bisnis mikro perempuan dalam kerangka untuk menjaga keberlangsungan hidup keluarga (Sindu dan Kustati, 2003).

Namun dalam prosesnya, ASPPUK menyadari bahwa penguatan aspek ekonomi tidak secara otomatis meningkatkan posisi perempuan dalam pengambilan keputusan, baik di tingkat rumah

tangga, komunitas, apalagi ketika berhadapan dengan kebijakan negara. Berangkat dari kesadaran itu, ASPPUK juga membangun kesadaran kritis dan kekuatan kolektif perempuan melalui pendidikan kritis (politik) dan membangun JARPUK sebagai sarana bagi perempuan pengusaha mikro-kecil untuk memperjuangkan kepentingannya, terutama untuk mengubah pola relasi kekuasaan yang tidak setara, baik di tingkat rumah tangga, usaha, komunitas, dan dengan negara.

4.4.2 Pemberdayaan dan Pengorganisasian dalam Kerangka ASPPUK

Pada awal pembentukannya di tahun 1997, ASPPUK yang saat itu masih berbentuk forum dan kemudian menjadi yayasan memfokuskan kegiatan "Pemberdayaan Perempuan Basis" melalui kegiatan fasilitasi informasi, membuka akses pasar untuk produk perempuan pengusaha mikro, dan pelatihan-pelatihan melalui Ornop anggota.

Strategi yang digunakan ASPPUK dalam upaya penguatan perempuan pengusaha mikro di tingkat akar rumput telah mengalami perubahan-perubahan yang bisa dikatakan mendasar. Perubahan strategi pemberdayaan tersebut dipengaruhi oleh wacana yang berkembang di dalam organisasi ASPPUK sendiri—yaitu pemahaman dari anggotanya, dan secara tidak langsung juga dipengaruhi oleh dinamika perkembangan wacana yang berasal dari pihak luar, seperti organisasi perempuan dunia dan lembaga donor internasional. Walaupun demikian, dari waktu ke waktu ASPPUK selalu merefleksikan berbagai pendekatan dan strategi pengorganisasian sehingga terlihat adanya kombinasi berbagai pendekatan *perempuan dan pembangunan* yang digunakan secara paralel sebagai satu strategi pemberdayaan perempuan.

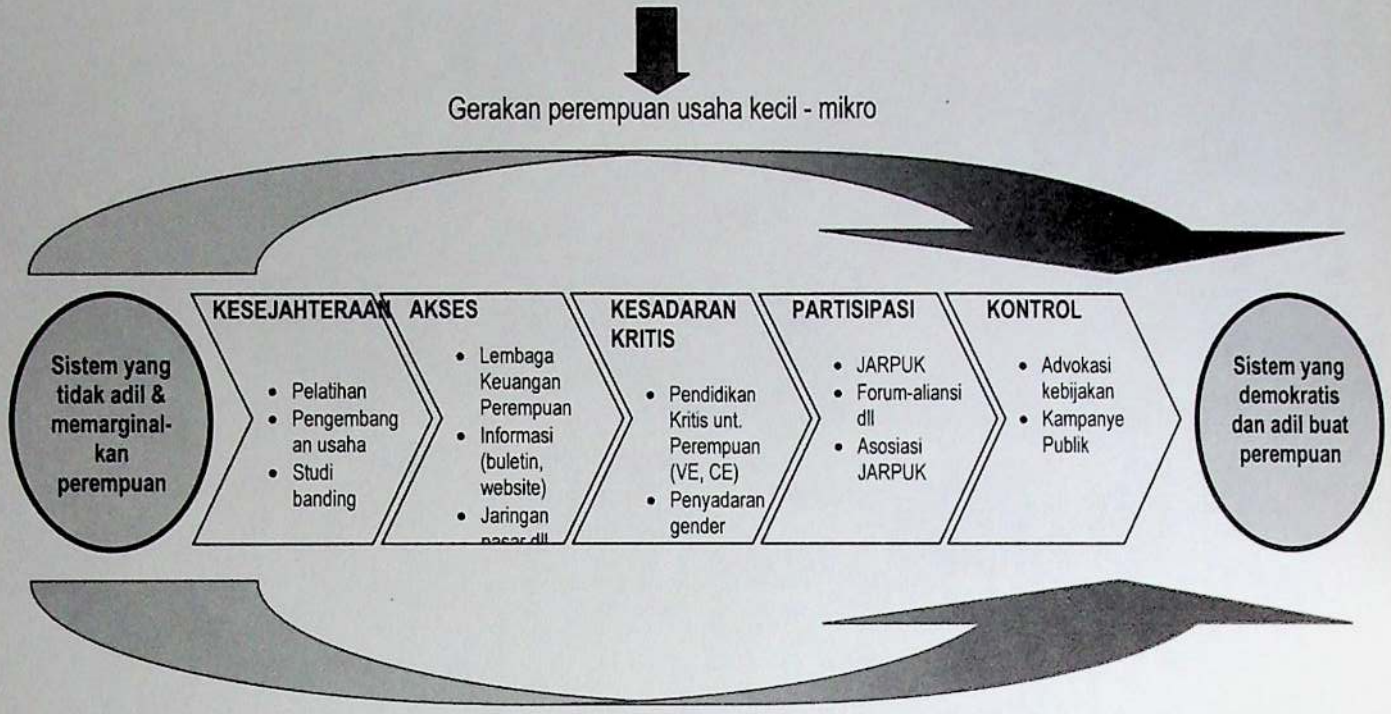
Di tingkat lokal, strategi pemberdayaan akan dikombinasikan lagi dengan strategi Ornop lokal yang menjadi pendamping organisasi perempuan. Pengaruh yang paling langsung datang dari pemahaman Ornop anggota yang secara praktis berhadapan langsung dengan perempuan yang menjadi dampingannya. Pemahaman terhadap akar persoalan yang diyakini oleh Ornop anggota juga cukup mempengaruhi strategi pemberdayaan ASPPUK. Bahkan dalam kata lain, ASPPUK lebih memberikan perspektif dalam melakukan refleksi terhadap pendekatan dan strategi yang telah dilakukan oleh para anggotanya.

Hal ini didasarkan dari masih beragammnya pemahaman Ornop anggota ASPPUK di dalam mengintegrasikan isu gender ke dalam strategi pengorganisasian secara internal dalam kelembagaan Ornop anggota. Tingkat pemahaman yang berbeda-beda ini membawa konsekuensi perbedaan pendekatan yang digunakan dan secara praktis membawa perbedaan dalam memberikan *treatment* atas persoalan perempuan. Dangkalnya pemahaman mengenai persoalan relasi gender yang dibawa oleh aliran GAD, misalnya, cenderung menempatkan penguatan perempuan hanya di sisi ekonomi, terlepas dari kenyataan bahwa sektor marjinal yang dimasuki perempuan secara ekonomi sudah tidak menjanjikan untuk tujuan akumulasi modal.

ASPPUK sendiri mengembangkan pengertian pemberdayaan yang dianggap sesuai dengan persoalan perempuan miskin di tingkat akar rumput. Pemberdayaan dimaknai sebagai sesuatu yang memungkinkan perempuan mengambil tempat yang sama dengan laki-laki atau posisi yang setara, dan terlibat sama banyaknya dalam proses pembangunan untuk mencapai kontrol atas faktor-faktor produksi di atas landasan yang sama dengan laki-laki. Dalam konteks ini, pembangunan sama artinya dengan mengatasi ketidaksetaraan perempuan dengan laki-laki dalam setiap bidang. Posisi yang setara

diartikan keterlibatan dalam pengambilan keputusan di semua tingkat, yaitu keluarga, masyarakat, dan negara (Hartini, 2002; Persepsi, 2003).

Gambar 4.1
FRAMEWORK PROGRAM ASPPUK



Perubahan Kebijakan

Untuk menilai capaian upaya pemberdayaan yang dilakukan, ASPPUK menggunakan lima tingkat pemberdayaan perempuan dengan mengacu pada kerangka analisis gender yang dikembangkan Sara Longwe, seorang konsultan gender dan pembangunan di Zambia (ASPPUK, 2003). Lima tahap tersebut adalah kesejahteraan, akses, kesadaran kritis, partisipasi, dan kontrol.

Tingkat persamaan tersebut berada dalam hubungan hierarkis; persamaan kontrol lebih penting daripada persamaan kesejahteraan. Kerangka ini digunakan oleh sebagian besar anggota jaringan ASPPUK di tingkat pendamping untuk mengenali dan menganalisis persoalan perempuan di tingkat akar rumput. Kerangka analisis yang dikembangkan oleh Longwe ini dianggap cukup praktis dan cepat untuk memberi penilaian mengenai situasi perempuan dan merumuskan apa yang masih harus dikerjakan. Itulah yang dibutuhkan oleh pendamping yang sering kali harus memberikan masukan kepada kelompok dampingannya dalam waktu yang relatif singkat. Kelemahannya, kerangka ini bersifat statis dan melihat hubungan hanya dalam konteks persamaan, tanpa mempertimbangkan bentuk ketidakadilan lainnya (Persepsi, 2003).

Dalam rangka pemberdayaan perempuan dengan kerangka di atas, ASPPUK menggunakan dua strategi yaitu pengorganisasian perempuan dan advokasi kebijakan. Apa yang mengaitkan kedua strategi ini? Seperti yang pernah diuraikan oleh Wardah Hafidz (1993), organisasi dapat memberi kekuatan politis bagi perempuan. Kekuatan ini dibutuhkan ketika melakukan advokasi kebijakan. ASPPUK menganggap bahwa untuk berhadapan dengan negara, perempuan harus memiliki kekuatan kolektif yang diperoleh lewat organisasi perempuan. Persoalan PUK juga sangat terkait erat dengan persoalan kebijakan, maka upaya pemberdayaan yang sangat penting

juga adalah upaya untuk mengkritisi kebijakan dan melakukan serangkaian dialog dengan pengambil kebijakan (Hartini, 2002).

ASPPUK mengembangkan pengorganisasian perempuan sebagai salah satu strategi pemberdayaan perempuan. Pengorganisasian perempuan dalam jaringan ini dilakukan dalam dua bentuk (Firdaus dan Hartini, 2003), yaitu:

1. Kelompok perempuan di tingkat komunitas, seperti KSM (Kelompok Swadaya Masyarakat), KWPS (Kelompok Wanita Pengembangan Sumber Daya), dan KPUK (Kelompok Perempuan Usaha Kecil). Pembentukan kelompok-kelompok tersebut sebagian besar didorong oleh LSM dan sebagian kecil dipelopori oleh kader lokal yang sebelumnya telah mendapatkan pendampingan individual oleh LSM.
2. Jaringan atau asosiasi kelompok perempuan di tingkat wilayah yang dikenal dengan nama JARPUK (Jaringan Perempuan Usaha Kecil). Keberadaan JARPUK diawali dengan berkumpulnya para utusan kelompok perempuan yang selama ini bergerak di tingkat komunitas.

Peran ASPPUK yang utama di sini adalah memfasilitasi terbangunnya jaringan dan asosiasi kelompok di tingkat wilayah[31] melalui tangan-tangan Ornop anggota. Dalam hal ini, ASPPUK tidak hanya menumbuhkan kerja sama antara sesama perempuan pengusaha mikro, tetapi juga kerja sama antarOrnop. Strategi-strategi gerakan perempuan juga dirumuskan di tingkat Ornop anggota, mulai dari isu ekonomi dan politik yang akan diangkat, bagaimana metode advokasi yang akan dilakukan, sampai pada model

[31] Di tahun 2003 sudah terbangun 64 Jaringan Perempuan Usaha Kecil (Jarpuk) tingkat kabupaten dan 5 asosiasi Jarpuk Wilayah di Jawa, Sumatera, Nusa Tenggara, Kalimantan, dan Sulawesi-Maluku

pelatihan bertingkat yang dirancang sebagai bagian dari peningkatan kemampuan dan mensosialisasikan informasi.

Strategi pengorganisasian di dua tingkat ini terkait dengan luasnya isu yang akan diangkat dan diperjuangkan. Kombinasi isu politik, ekonomi, dan isu gender menjadi dasar perjuangan ASPPUK. Isu-isu lokal, seperti kebijakan pemerintah daerah atau tata nilai yang berlaku di daerah tertentu menjadi bagian yang harus diadvokasikan oleh JARPUK dan Ornop setempat. Sementara isu yang lebih umum dan menjadi persoalan nasional diadvokasikan di tingkat wilayah dan nasional. Di sini JARPUK juga memiliki peran strategis, terutama dukungan dalam memobilisasi organisasi perempuan dan dalam bentuk data-data lapangan yang menggambarkan "kerugian" atau dampak yang dialami perempuan.

Di dalam pertemuan-pertemuan tingkat wilayah yang diberi nama kongres wilayah inilah para perempuan pengusaha mikro yang tergabung dalam JARPUK dan Asosiasi JARPUK merumuskan permasalahan mendasar dan strategi mengatasi masalah. Isu yang dirumuskan mencakup isu ekonomi dan politik umum serta isu gender, antara lain:

- Isu ekonomi dan politik, khususnya yang paling berkaitan dengan persoalan usaha mikro dan kecil, seperti peningkatan akses pada modal, pasar, dan informasi. Isu politik umum yang dirumuskan pun lebih banyak pada isu-isu kebijakan yang dianggap menghambat usaha mikro dan kecil.
- Isu gender, antara lain peningkatan partisipasi politik perempuan secara formal dan informal, baik di tingkat komunitas maupun melalui jalur legislatif, serta isu kekerasan terhadap perempuan, baik di dalam rumah tangga maupun di masyarakat.

Dalam hal ini, isu-isu ekonomi yang dirumuskan oleh JARPUK dan ASPPUK belum secara tegas membedakan rumusan persoalan yang dihadapi usaha mikro dan usaha kecil. Bahkan, hambatan modal, pasar, dan informasi bukanlah persoalan yang hanya dihadapi usaha mikro dan kecil, tapi juga usaha menengah, misalnya advokasi untuk anti monopoli pasar dan harga. Tidak adanya pembedaan persoalan yang tegas dan spesifik menyebabkan upaya atau "obat" yang diberikan pun tidak spesifik bagi usaha mikro dan bagi perempuan.

Isu gender yang diangkat sebagai isu jaringan lebih banyak merupakan isu perempuan secara umum, seperti pelecehan perempuan, ketidakadilan dalam perkawinan dan perceraian, poligami, dan keterwakilan perempuan di legislatif (Firdaus dan Hartini, 2003). Isu-isu gender ini bukanlah isu baru dalam dunia gerakan perempuan di Indonesia. Isu-isu tersebut sudah diperjuangkan oleh organisasi wanita di zaman pergerakan sebelum kemerdekaan (Hafidz, 1992; Suwandi, 1993; Wieringa, 1999). Menjadi pertanyaan yang menarik mengapa isu-isu tersebut terus diperjuangkan dari generasi ke generasi. Dalam bukunya Wieringa mengulas dengan cukup rinci bahwa isu-isu tersebut masih terus diperjuangkan karena apa yang dicita-citakan oleh gerakan perempuan—yaitu kesetaraan hak dan kewajiban antara laki-laki dan perempuan—belum juga terwujud walaupun perubahan-perubahan kebijakan telah dilakukan (Wieringa, 1999).

4.4.3 Penguatan Ekonomi sebagai Titik Masuk (*Entry Point*) Pemberdayaan Perempuan

Personal is political adalah ungkapan[32] bahwa politik perempuan bersumber dari pengalaman hidup perempuan sehari-hari dan bertolak dari realitas sosial yang ada itu, kaum perempuan membuat strategi-strategi politis dan advokasi yang menawarkan alternatif terhadap tatanan ideologi yang dominan. Ungkapan ini juga yang digunakan oleh ASPPUK di dalam merancang strategi gerakan bagi perempuan pengusaha mikro. Bertolak dari persoalan ekonomi, tepatnya pemenuhan kebutuhan keluarga, ASPPUK berupaya melakukan penguatan-penguatan gender melalui pendidikan dan pelatihan pemahaman konsep gender.

Penguatan di bidang ekonomi secara praksis dilakukan oleh ASPPUK dalam berbagai kegiatan seperti program kredit mikro, pelatihan dan bantuan teknis untuk meningkatkan kemampuan perempuan dalam berusaha, pelayanan informasi pasar dan modal, pameran dan kontak bisnis yang diselenggarakan di tingkat jaringan (JARPUK) dengan harapan memunculkan pertukaran informasi bisnis dan jaringan pemasaran baru yang saling berkaitan antaranggota JARPUK. Penguatan-penguatan ekonomi semacam ini lebih banyak diperankan oleh Ornop anggota, terutama oleh TPL (Tenaga Pendamping Lapangan).

Sebagian besar Ornop anggota ASPPUK lebih banyak bergerak pada penguatan ekonomi khususnya usaha mikro. Sangat sedikit yang mengkombinasikan pendekatan ekonomi dengan pendekatan gender di dalam melakukan pendampingan perempuan. Pemahaman yang diyakini oleh Ornop anggota mau tidak mau akan

---

[32] Lihat tulisan Melani Budianta mengenai *Transformasi Gerakan Perempuan di Indonesia* yang dikutip ASPPUK dalam tulisannya mengenai pengalaman advokasi jaringan perempuan di Indonesia (M. Firdaus dan Titik Hartini, 2003) dalam *Jurnal Analisis Sosial* Vol. 8 No. 1 Tahun 2003, Bandung: Akatiga.

dibawa ke dalam pendampingan perempuan. Banyak Ornop anggota yang pada dasarnya tidak secara khusus melakukan pendampingan perempuan, tetapi pendampingan pada kelompok-kelompok usaha yang anggotanya campuran laki-laki dan perempuan. Apa yang terjadi? Isu gender tidak menjadi prioritas utama yang difokuskan dalam pendampingan perempuan. Di sinilah pentingnya peran ASPPUK yang merancang kegiatan-kegiatan pelatihan dan pertemuan yang secara spesifik membahas isu gender.

4.4.4 Dari Penguatan Ekonomi ke Penguatan Politik dan Gender

Krisis ekonomi dan perubahan kondisi politik di Indonesia sekitar tahun 1998-1999 menjadi satu faktor pendorong perubahan strategi pemberdayaan perempuan di jaringan ASPPUK. Faktor lainnya adalah refleksi internal di dalam jaringan. Di tingkat wacana dan di tingkat praksis perubahan yang dirasakan berupa pembukaan berbagai saluran politik bagi perempuan baik di tingkat komunitas maupun di tingkat yang lebih luas. Kala itu, kondisi transisi politik dan pemerintahan memberikan peluang dan dorongan pada Ornop untuk memfasilitasi kegiatan-kegiatan pembangunan yang partisipatif. Bahkan banyak muncul pula tindakan afirmatif (*affirmative action*) untuk melibatkan perempuan dalam keseluruhan proyek pembangunan, mulai dari perencanaan, pelaksanaan, sampai pengawasan yang secara luas didorong antara lain oleh Bank Dunia di bawah proyek *good governance*[33].

---

[33] Salah satu analisis terhadap keterlibatan perempuan dalam proyek *good governance* pernah dilakukan AKATIGA dalam penelitian mengenai Program Pengembangan Kecamatan (PPK) yang diinisiasi oleh Bank Dunia (lihat tulisan Yulia Indrawati Sari, *Perempuan dan Pengambilan Keputusan dalam Good Governance Project: Studi Kasus Program Pengembangan Kecamatan di Pamanukan Sebrang, Kabupaten Subang, Jawa Barat* dalam *Jurnal Analisis Sosial* Vol. 8 No. 2 Oktober 2003, Bandung: AKATIGA, 2003)

Kecenderungan perubahan politik ke arah tatanan yang demokratis menuntut penguatan kesadaran atas hak dan tanggung jawab sebagai warga negara, khususnya bagi kaum perempuan yang selama ini termarjinalisasi peran politiknya. Hambatan sosial budaya, beban ganda, dan pembekuan peran yang selama ini membuat kaum perempuan kurang diperhitungkan dalam proses pengambilan keputusan berkaitan dengan kebijakan publik. Di sisi lain, ada pula persoalan yang berkaitan dengan kehidupan keseharian perempuan usaha mikro berupa ketidakadilan gender. Lemahnya akses terhadap sumber keuangan formal, bahan baku, teknologi produksi dan pasar merupakan bentuk konkret ketidakadilan gender tersebut (YASSPUK, LPPSLH, USAID/OTI, 2000). Dari titik inilah, ASPPUK mulai mendorong keterlibatan perempuan dalam bidang politik (pengambilan keputusan) dan menumbuhkan kesadaran kritis melalui pendidikan politik yang memuat materi mengenai hak-hak politik perempuan. Pendidikan politik dilakukan melalui metode pelatihan berjenjang atau yang lebih dikenal dengan *Training of Trainer* (TOT) untuk isu-isu mengenai sensitivitas gender, pendidikan pemilih (*voter education*), pendidikan kewarganegaraan (*civic education*), dan pelatihan pengorganisasian kelompok (*community orgazining*) (Hartini, 2002).

Diawali dengan kegiatan pendidikan kewarganegaraan (*civic education*) secara berjenjang sampai kepada kelompok perempuan di tingkat akar rumput (Hartini, 2002), kemudian pelatihan pengorganisasian kelompok (*community organizing*) dan pendidikan pemilih (*voter education*). Penumbuhan kesadaran kritis di bidang politik dan gender didasarkan atas pemahaman bahwa persoalan perempuan berakar pada posisi subordinatnya di dalam keluarga, masyarakat, dan negara.

Perubahan fokus pemberdayaan dari ekonomi ke politik dan gender tidak menjadikan ASPPUK menghilangkan upaya-upaya ke

arah penguatan ekonomi. Program Kredit Mikro dan pengembangan Lembaga Keuangan Perempuan (LKP), misalnya, merupakan bentuk kegiatan ekonomi yang secara konsisten dijalankan ASPPUK karena upaya ini berangkat dari persoalan riil perempuan miskin dan perempuan pengusaha mikro—yaitu pemenuhan kebutuhan keluarga dan kelangsungan usaha. Hanya saja, penguatan ekonomi kemudian dikombinasikan dengan penguatan gender dengan memberikan kesempatan pada perempuan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan spesifik perempuan seperti pendidikan, perumahan, kesehatan dalam rangka peningkatan kondisi dan posisi perempuan (Firdaus dan Hartini, 2001). Tujuan yang kedua berangkat dari pemahaman bahwa perempuan sering kali memprioritaskan kebutuhan keluarganya ketimbang memenuhi kebutuhan pribadinya. Pengembangan skema kredit yang diberi nama "kredit pemberdayaan perempuan" bertujuan untuk memperluas akses perempuan miskin pada hal-hal yang selama ini sulit diperoleh, seperti pendidikan dan kesehatan.

Perubahan strategi di tingkat jaringan dan model pendidikan kritis berjenjang yang dijalankan oleh jaringan memberikan pengaruh cukup besar di tingkat lokal, paling tidak pada elite-elite kelompok dan jaringan organisasi perempuan di kabupaten yang mengikuti langsung proses pendidikan politik sebagai peserta. Namun, perubahan sampai ke tingkat anggota kelompok di akar rumput sangat dipengaruhi oleh kesediaan TPL dan elite organisasi yang secara langsung mengikuti proses pelatihan.

Lebih jauh lagi, apakah pendidikan kritis di bidang politik dan gender telah memberikan perbaikan kondisi bagi perempuan belum dapat terjawab untuk saat ini. Apalagi, jika berangkat dari pemahaman bahwa konstruksi budaya dan kebijakanlah yang meminggirkan perempuan. Mengubah budaya atau tata nilai adalah hal yang sulit, lihat saja bagaimana isu-isu gender yang menuntut

perubahan tata nilai di masyarakat telah diperjuangkan sejak zaman pergerakan sebelum kemerdekaan dan masih tetap menjadi isu gender yang diperjuangkan oleh organisasi perempuan di masa sekarang.

4.4.5 Strategi Pemberdayaan ASPPUK dalam Wacana Perempuan dan Pembangunan

Perubahan pendekatan dalam melihat peran perempuan dalam pembangunan dari WID ke WAD dan akhirnya ke GAD, serta dari pendekatan antikemiskinan ke efisiensi dan pemberdayaan sedikit banyak mewarnai bentuk-bentuk kegiatan penguatan yang dilakukan terutama oleh Ornop. Seperti yang juga disebut oleh Mosse (Mosse, 1996) bahwa di lapangan bisa saja ditemukan bahwa berbagai pendekatan dilakukan secara bersamaan. Bisa juga perubahan yang terjadi hanya di tingkat wacana, tetapi kegiatan konkret di lapangan tidak menunjukkan adanya perubahan pemikiran mengenai peran perempuan. Kegiatan peningkatan produktivitas atau *income generating project*, misalnya, merupakan pendekatan yang paling awal muncul dan telah banyak mendapat kritik. Akan tetapi, di lapangan akan ditemui bahwa kegiatan tersebutlah yang paling banyak dilakukan oleh perempuan yang menjadi dampingan Ornop. Isu-isu lain yang muncul dari pendekatan GAD, misalnya, masuk menjadi isu tambahan yang didiskusikan dalam kegiatan kelompok tetapi tanpa pernah menghilangkan kegiatan peningkatan produktivitas atau *income generating*.

Dikaitkan dengan wacana perempuan dan pembangunan, kegiatan ekonomi sebagai titik masuk (*entry point*) dapat dipahami dalam kerangka *income generating* (peningkatan pendapatan) yang merupakan tambahan pendapatan yang sangat berarti bagi keluarga. Dilihat dari pendekatan antikemiskinan, pendekatan ekonomi yang

dilakukan ASPPUK dan Ornop anggotanya dalam memfasilitasi pasar dan kredit, serta pelatihan keterampilan teknis, pada intinya menitikberatkan pada upaya agar perempuan dapat menghasilkan pendapatan yang lebih baik melalui pembukaan akses terhadap sumber daya produktif seperti kredit. Walaupun pendekatan ini adalah pendekatan yang populer di tahun 1970-an dan 1980-an, pendekatan ini bukanlah hal yang bisa ditinggalkan begitu saja untuk masuk pada isu lain yang lebih strategis karena di sisi inilah perempuan merasakan daya tarik upaya pemberdayaan, di samping memenuhi kebutuhan praktis perempuan.

Dalam kerangka pendekatan antikemiskinan, usaha-usaha yang dijalankan perempuan sulit untuk diharapkan sampai pada tahap akumulasi modal, kebanyakan tetap berada pada tahap rintisan yang bersifat subsisten[34]. Usaha-usaha semacam ini seharusnya lebih dipandang sebagai bantalan ekonomi bagi kelompok miskin dibanding sebagai satu sektor yang diharapkan dapat mendorong pertumbuhan. Sayangnya, dari refleksi ASPPUK, pendekatan antikemiskinan ini tidak akan banyak dibahas persoalan marjinalisasi dan subordinasi perempuan sebagai sumber ketidakadilan gender. Dan hal inilah yang perlu terus-menerus dikritisi oleh ASPPUK karena sebagian besar kegiatan pendampingan Ornop anggota masih terbatas pada peningkatan produktivitas usaha.

Strategi selanjutnya yang mengkombinasikan pendekatan ekonomi dengan politik dan gender merupakan respons dari berkembangnya wacana WID dan WAD ke GAD yang berusaha melihat persoalan perempuan dalam kerangka yang lebih luas. Dengan masuk pada kombinasi pendekatan tersebut, persoalan perempuan tidak hanya dipahami dari kontribusinya secara ekonomi,

---

[34] Dari hasil penelitian di beberapa sektor yang dimasuki usaha kecil, disimpulkan bahwa ada tiga tahap perkembangan usaha kecil, yaitu tahap rintisan yang umumnya bersifat subsisten, tahap berkembang, dan tahap akumulasi modal (Haryadi dkk, 1998)

keterlibatan dalam proses pembangunan, bagian dari persoalan kemiskinan, dan persoalan ketidaksetaraan. Diperkenalkannya pendidikan politik rakyat sebagai bagian dari pemberdayaan perempuan dalam kerangka GAD ini dipahami sebagai syarat penting bagi perubahan sosial. Dalam hal ini, ASPPUK sangat menyadari bahwa mobilisasi politik melalui organisasi-organisasi perempuan di tingkat basis yang sudah memiliki kesadaran kritis atas posisinya secara sosial, ekonomi, dan politik merupakan syarat penting untuk mencapai tujuan kesetaraan dan keadilan gender di segala bidang. Oleh karena itu, pendekatan ekonomi dalam pengorganisasian perempuan harus dipahami sebagai satu strategi bertahan dalam kemiskinan akibat marjinalisasi dan eksploitasi bertingkat dan berlapis yang dialami perempuan miskin.

4.5 Pemberdayaan : Dari Kaca Mata Perempuan Usaha Mikro

Di tengah terbatasnya peluang kerja yang tersisa bagi perempuan untuk berkontribusi pada kegiatan ekonomi produktif sekaligus menjalankan tugas domestik yang tidak dapat dilepaskan begitu saja, perempuan menyambut baik upaya-upaya pemberdayaan yang berangkat dari memecahkan persoalan ekonomi. Sebagai bagian dari kelompok marjinal yang tidak memiliki banyak peluang untuk memasuki sektor ekonomi produktif yang prospektif, perempuan merasakan bahwa dorongan dan motivasi dari para pendamping untuk memulai usaha sendiri merupakan satu jalan keluar untuk mengatasi persoalan ekonomi keluarga. Kebanyakan perempuan yang didampingi merasa bahwa kepercayaan diri mereka meningkat setelah mereka mampu membuktikan pada keluarga dan komunitas bahwa mereka mampu berkontribusi pada ekonomi keluarga. Padahal seperti kita ketahui, melalui kerja-kerja domestik dan kerja sebagai buruh

tanpa upah dalam sistem produksi keluarga yang banyak dijalankan masyarakat perdesaan, perempuan telah memberikan kontribusi ekonomi yang cukup signifikan.

Upaya pendampingan untuk memulai usaha baru yang secara mandiri dimiliki dan dikontrol oleh perempuan tidak serta merta diterima perempuan yang selama ini sudah terbebani dengan kerja-kerja di rumah baik yang bersifat produktif maupun reproduktif. Perlu waktu lama bagi pendamping untuk memotivasi perempuan memulai usaha sendiri. Contoh-contoh keberhasilan oleh beberapa perempuan dampingan yang kemudian menjadi kader di kelompok memberikan motivasi nyata bagi anggota kelompok lain untuk memulai upaya yang sama. Jenis usaha yang dijalankan perempuan tidak selalu sama dalam setiap komunitas karena perempuan cukup sadar akan arti persaingan di antara sesama anggota komunitas. Selain itu, jenis usaha yang dijalankan juga tergantung pada besarnya modal dan sumber daya yang dimiliki oleh perempuan itu sendiri. Keterampilan yang dimiliki juga menjadi pertimbangan utama dalam memulai usaha, walaupun persoalan keterampilan ini biasanya dapat diatasi dengan bantuan teknis dari pendamping.

Di masa-masa awal pendampingan ketika motivasi kegiatan ekonomi masih menjadi titik masuk (*entry point*) pada pemberdayaan perempuan, diskusi-diskusi kelompok yang difasilitasi pendamping lebih banyak ditujukan untuk memberikan motivasi pada perempuan untuk memulai usaha sendiri. Pada tahapan ini, pelatihan gender yang diberikan oleh pendamping pada anggota keluarga kelompok memberikan pengaruh yang cukup besar bagi perempuan. Mau tidak mau, persoalan tata nilai bahwa wilayah perempuan ada di ruang domestik belum sepenuhnya dapat dihilangkan. Hambatan untuk memulai usaha sebagian besar karena pertimbangan bahwa tanggung jawab kerja domestik dan kerja produktif dalam usaha keluarga belum dapat dialihkan pada pihak lain. Pelatihan gender

membuka wawasan perempuan bahwa masih ada peluang-peluang yang tersisa bagi perempuan, walaupun tidak banyak, untuk memulai kegiatan produktif di luar kegiatannya selama ini. Apalagi, dengan memulai usaha, perempuan dapat memberikan kontribusi pada pendapatan keluarga yang sangat dibutuhkan oleh kelompok-kelompok marjinal yang harus bertahan hidup.

Ketika perempuan sudah memiliki pendapatan secara mandiri, barulah upaya mendorong perempuan untuk berkiprah secara politik dimulai. Upaya untuk membangun jaringan disambut dengan baik oleh perempuan, karena dengan terlibat dalam jaringan, perempuan tidak saja membuka jalan bagi dirinya untuk terlibat dalam kegiatan-kegiatan komunitas yang lebih luas, tetapi juga membuka peluang mengembangkan usaha. Jaringan koperasi perempuan di Klaten, misalnya, memberikan peluang bagi perempuan tidak saja untuk mengembangkan peluang pemasaran produk, tetapi juga peluang mendapatkan pinjaman atau kredit dalam jumlah yang lebih besar.

Manfaat keberadaan kelompok perempuan dan JARPUK dirasakan terutama oleh elite-elite kelompok yang sudah lebih dulu memiliki peluang lebih besar untuk terlibat dalam kegiatan-kegiatan komunitas yang lebih luas. Selain peluang mendapatkan akses modal, kegiatan jaringan juga dimanfaatkan untuk memperoleh informasi mengenai berbagai hal yang selama ini tidak sampai kepada perempuan. Informasi yang dibutuhkan oleh perempuan tersebut tidak hanya yang berkaitan dengan usaha atau ekonomi, seperti modal dan pasar, tetapi juga pelatihan-pelatihan dan pertemuan dengan berbagai kalangan, seperti pemerintah, legislatif, dan jaringan organisasi massa (Ormas) lainnya yang sering kali diadakan oleh Ornop pendamping. Apakah upaya-upaya memperluas jaringan berpengaruh pada pengembangan usaha, hal itu menjadi prioritas lain bagi perempuan, karena informasi-informasi lain yang selama ini

tidak terjangkau juga merupakan hal penting yang ingin dimiliki oleh perempuan.

Upaya mencetak kader-kader lokal yang sudah lebih dulu mengambil peluang mengikuti kegiatan-kegiatan jaringan yang lebih luas belum sepenuhnya berhasil. Keberhasilan sangat ditentukan tidak saja oleh terbukanya peluang, tetapi juga dukungan dari pihak keluarga dan komunitas yang sering kali belum dapat menerima perempuan memasuki kegiatan-kegiatan sosial politik yang lebih luas. Di titik ini cukup jelas terlihat bahwa perempuan yang mendapatkan dukungan dari keluarga, dan juga perempuan yang berhasil meyakinkan pihak keluarga dan komunitas saja yang lebih bebas memanfaatkan peluang yang telah dibuka oleh Ornop pendamping.

Kegiatan advokasi kebijakan berupa dialog dan dengar pendapat dengan pemerintah daerah dan legislatif merupakan hal baru bagi perempuan, dan secara umum bagi kelompok marjinal di perdesaan. Jaringan perempuan sering kali dilibatkan dalam kegiatan mobilisasi massa untuk melakukan advokasi kebijakan. Isu yang cukup banyak diangkat dalam advokasi kebijakan terkait dengan persoalan usaha mikro-kecil dan persoalan perempuan. Misalnya, advokasi anggaran yang sensitif pada kebutuhan perempuan (*gender budgeting*), persoalan akses pada modal, dan bantuan teknis yang diberikan pemerintah daerah. Kegiatan ini belum sepenuhnya memberikan manfaat secara nyata bagi perempuan sebagai pengusaha mikro, tetapi upaya untuk berdialog dengan pemerintah daerah dan legislatif bersama-sama dengan Ormas lainnya dianggap sebagai suatu pengalaman baru. Sementara itu, tindak lanjut dari proses dialog tersebut lebih banyak difasilitasi atau dilakukan oleh pendamping yang dianggap lebih tahu proses dan prosedur mengadvokasi pemerintah daerah.

4.6 Sudahkah Pemberdayaan Menjawab Persoalan Marjinalisasi, Eksploitasi dan Mengurangi Beban Ganda Perempuan Usaha Mikro?

Upaya pemberdayaan sejauh ini memberikan hasil yang positif bagi peningkatan kapasitas perempuan secara internal, dalam arti adanya peningkatan kepercayaan diri untuk memanfaatkan peluang dalam kegiatan ekonomi, sosial, dan politik. Keberhasilan itu tidak terlepas dari upaya-upaya pendampingan yang dilakukan oleh Ornop dalam waktu yang cukup lama. Namun, jika dikaitkan dengan persoalan marjinalisasi dan eksploitasi yang melingkupi perempuan dan usaha mikro yang dijalankannya, sulit untuk menjawab apakah pemberdayaan yang dilakukan telah dapat menjawab persoalan tersebut.

Penelitian ini sendiri memang belum dapat menjawab secara tuntas pertanyaan tersebut karena proses marjinalisasi dan eksploitasi yang terjadi merupakan suatu fenomena global yang sudah menjerat kehidupan masyarakat perdesaan, terutama bagi kelompok marjinalnya. Di satu sisi, upaya mendorong perempuan untuk masuk pada kerja-kerja produktif dapat dipandang sebagai suatu bukti bahwa di tengah marjinalisasi yang terjadi perempuan masih memiliki kekuatan untuk mengatasi masalah ekonominya. Tetapi, usaha-usaha mikro yang dijalankan kebanyakan sulit diletakkan untuk tujuan akumulasi modal karena relasi-relasi dalam struktur hulu-hilir yang ada sudah sedemikian eksploitatif sehingga yang dapat dilakukan adalah mempertahankan kelangsungan usaha dari hari ke hari sambil terus mengupayakan berbagai strategi bertahan lainnya. Seperti yang sudah diuraikan dalam bab-bab sebelumnya, jenis-jenis usaha yang tersisa bagi perempuan perdesaan adalah usaha-usaha marjinal yang terpaksa diambil di tengah terbatasnya pilihan.

Upaya-upaya pelatihan dan bantuan teknis serta membuka kontak bisnis di antara jaringan perempuan seperti JARPUK, misalnya, tidak selalu dapat dimanfaatkan oleh perempuan. Skala usaha yang mikro serta jangkauan pasar yang terbatas merupakan salah satu kendala yang sulit untuk dipecahkan. Sesuai dengan karakteristik ekonomi perdesaan yang mengandalkan pasar lokal secara terbatas, ketika peluang kontak bisnis dibuka lebih luas dalam JARPUK, perempuan tidak dapat secara langsung memanfaatkan peluang pasar yang ada. Biaya transportasi dan kepastian permintaan merupakan hal yang selalu dipertimbangkan.

Bentuk-bentuk pelatihan yang lebih bersifat politik sejauh ini memberikan kepercayaan diri pada perempuan untuk membangun upaya kolektif baik bersama jaringan perempuan lain maupun beraliansi dengan Ormas lain. Jaringan ini dibangun dengan maksud menjadi *pressure group* kepada pemerintah dan pihak-pihak yang dianggap menghambat usaha perempuan seperti bank dan bandar, misalnya. Tetapi, upaya untuk menjadi *pressure group* belum mampu mengubah relasi-relasi dalam rantai usaha (struktur hulu-hilir) sehingga lebih adil bagi usaha mikro. Beragam jenis usaha dan tersebarnya lokasi-lokasi tempat tinggal perempuan membuat persoalan relasi yang ada sangat kompleks dan tidak dapat digeneralisasi. Seperti telah diuraikan sebelumnya, di tingkat lokal relasi-relasi yang ada diwariskan tidak saja dalam bentuk pola-pola hubungan, tetapi juga secara nyata terdapat warisan utang dan ikatan hubungan jual-beli, misalnya. Kelompok dan jaringan perempuan sejauh ini masih memerlukan perjalanan panjang untuk dapat membangun alternatif-alternatif institusi yang dapat melonggarkan relasi-relasi yang sudah terbangun demikian lama tersebut. Seperti yang diungkapkan oleh para informan, belum siapnya kelompok membangun institusi tersebut menyebabkan perempuan usaha mikro belum mau melepaskan diri dari pola-pola relasi lama walaupun mereka sadar bahwa hal itu merugikan.



Bab Lima

Kesimpulan dan Rekomendasi

5.1 Kesimpulan

Keberadaan perempuan pengusaha mikro merupakan satu fenomena yang menggambarkan bagaimana proses arus industrialisasi kapitalis dan globalisasi telah semakin meminggirkan bukan saja sektor-sektor mikro perdesaan tetapi juga pelaku-pelaku yang terlibat di dalamnya, termasuk perempuan. Di tengah arus globalisasi yang membuka percepatan arus informasi, teknologi, investasi (modal) melintas batas negara, perempuan di sektor-sektor usaha mikro perdesaan hampir tidak tersentuh oleh perubahan global yang ada. Mereka masih tetap lekat dengan gambaran sektor-sektor perdesaan dengan karakteristiknya yang bertumpu pada sumber daya alam, produksi berbasis rumah tangga, muatan teknologi yang rendah (*manual*), pasar dan modal yang sangat terbatas, serta relasi-relasi ekonomi yang dibungkus relasi sosial yang mengikat.

Marjinalisasi yang terjadi pada perempuan pengusaha mikro adalah pemusatan perempuan kepada periferi pasar tenaga kerja. Peluang-peluang kerja yang tersisa untuk dimasuki perempuan hanya

pada usaha mikro perdesaan yang juga merupakan sektor pinggiran yang dianggap tidak prospektif. Dengan demikian, tidak mengherankan jika kondisi usaha dan kondisi ekonomi perempuan pengusaha mikro perdesaan hampir tidak menunjukkan perubahan dari waktu ke waktu. Tingkat kesejahteraan tidak mengalami perubahan, bahkan cenderung menurun dari waktu ke waktu. Selain karena berada pada sektor-sektor pinggiran, stagnasi kondisi tersebut juga disebabkan struktur hulu-hilir yang menekan, terutama pada jalur pemasaran, *input* bahan baku, dan permodalan. Hukum pasar sempurna yang oleh kondisi *supply* dan *demand* harga ditentukan hampir tidak berlaku untuk kondisi perempuan pengusaha mikro. Situasi-situasi pasar yang memperlihatkan *demand* yang tinggi terhadap produk yang dihasilkan perempuan pengusaha mikro, seperti gula kelapa pada bulan-bulan puasa dan lebaran misalnya, tidak memberikan dampak peningkatan harga di tingkat unit usaha. Struktur hilir, dalam hal ini bandar-bandar gula, dengan berbagai mekanisme yang dikembangkannya membuat kondisi tersebut terjadi secara terus-menerus dari waktu ke waktu. Kerentanan di tingkat keluarga menjadi makin parah karena, di tengah kondisi ini, terjadi kenaikan harga berbagai bahan pokok setelah krisis berlangsung, yang membuat perempuan pengusaha mikro menjadi lebih terhimpit dalam kemiskinan.

Bentuk relasi-relasi ekonomi dan sosial yang dibangun perempuan pengusaha mikro di perdesaan dengan para pelaku hulu-hilir lainnya merupakan relasi yang diwariskan turun-temurun. Hal ini berarti bahwa pola eksploitasi yang berlangsung pun merupakan pola yang diwariskan; termasuk warisan utang di tingkat individu. Pola yang diwariskan ini sulit untuk diputuskan begitu saja karena di dalam relasi-relasi tersebut ada unsur perlindungan sosial yang diberikan oleh para patron kepada pengusaha mikro sebagai klien.

Kemiskinan juga sangat mempengaruhi pola pembagian kerja antara perempuan dan laki-laki baik di tingkat unit usaha maupun di tingkat keluarga. Beban berat disangga baik oleh perempuan maupun laki-laki, sehingga pola pembagian kerja semacam ini sulit untuk disebut sebagai eksploitasi gender dari laki-laki terhadap perempuan karena pembagian kerja yang ada cenderung menggambarkan bentuk strategi bertahan hidup kelompok miskin di tengah terbatasnya pilihan. Sebagai kelompok marjinal, usaha mikro mengalami keterputusan akses terhadap sumber-sumber daya vital mengharuskan kelompok miskin mengoptimalkan semua sumber daya yang dimikinya; tenaga, waktu, sumber daya alam (tanah, air) untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

Di tengah berbagai persoalan yang melingkupi perempuan pengusaha mikro, ada banyak upaya pemberdayaan perempuan yang dilakukan untuk memajukan usaha mikro yang dijalankan perempuan. Strategi pemberdayaan dan upaya yang diperkenalkan pada perempuan pengusaha mikro sangat dipengaruhi oleh perspektif pendamping terhadap persoalan perempuan pengusaha mikro. Dari perspektif itulah muncul upaya antara lain berupa dorongan memulai usaha sendiri, pelatihan teknologi, pelatihan manajemen usaha, pelatihan peningkatan kualitas produk, pengembangan kredit mikro, dan memfasilitasi kontak bisnis dengan maksud membuka akses informasi pasar. Sejauh mana hal ini mempengaruhi usaha dan diri perempuan tidak bisa hanya diukur dengan suatu penelitian singkat, tetapi membutuhkan eksplorasi yang lebih panjang yang terkait dengan sejarah individu dan komunitas. Selain itu, persoalan relasi kekuasaan antara perempuan dan laki-laki, baik di ranah domestik maupun di ranah publik, ternyata memiliki pengaruh besar pada maju mundurnya usaha. Hal ini juga belum banyak menjadi perhatian kebanyakan Ornop anggota ASPPUK. Juga, hal inilah yang belum cukup banyak digali dalam penelitian ini, karena penelitian ini pada

awalnya dirancang lebih untuk memetakan persoalan-persoalan struktural yang terkait dengan usaha.

5.2 Rekomendasi

Upaya pemberdayaan melalui strategi pengorganisasian yang pada awalnya dilakukan Ornop dalam jaringan ASPPUK dengan titik masuk (*entry point*) penguatan ekonomi diharapkan dapat meluas ke penguatan pada aspek-aspek yang lain terutama aspek politik. Namun dalam perjalanannya, hal itu direspons secara beragam oleh Ornop anggota dan kader lokalnya. Dalam hal ini, sebagai bagian dari kelompok marjinal yang harus mengembangkan strategi bertahan dalam kemisikinan, suatu penguatan yang dilakukan secara ekonomi akan menghasilkan capaian yang lebih berorientasi pada indikator-indikator yang bersifat ekonomi, seperti kesejahteraan, akses, dan kontrol. Idealnya, penguatan aspek politik dilakukan sejalan dengan penguatan aspek ekonomi. Tetapi karena kondisi ekonomi pada sebagian besar perempuan pengusaha mikro masih sangat buruk, maka hampir semua sumber daya yang dimiliki ditujukan untuk penguatan kegiatan usaha. Baru di tingkat elite atau kader lokal yang relatif telah dapat menyelesaikan persoalan ekonomi, penguatan politik memberikan dampak yang berarti bagi peningkatan kapasitas internal perempuan sebagai warga negara yang kritis. Menimbang kondisi ini, akan sulit hanya dengan mengandalkan pelaku-pelaku ekonomi di tingkat lokal untuk berperan juga sebagai agen penguatan politik lokal. Peran Ornop pendamping masih sangat dibutuhkan dalam konteks penguatan aspek ekonomi dan politik bagi kebanyakan perempuan pengusaha mikro.

Salah satu kekuatan model pengorganisasian dalam jaringan ASPPUK adalah tidak mengotak-kotakkan status perempuan dalam usaha di dalam satu kelompok atau jaringan, misalnya jaringan khusus perempuan buruh atau jaringan khusus perempuan pemilik usaha. Hal ini sangat sesuai dengan konteks marjinalisasi perempuan perdesaan; status perempuan dalam usaha bukan merupakan hal yang dapat dikonfrontasikan seperti halnya dalam pengorganisasian buruh di sektor formal yang menempatkan buruh dan majikan dalam posisi yang berlawanan. Dalam kasus ini, pengorganisasian tidak dapat memisahkan kelompok pemilik usaha dan kelompok buruh karena keduanya berada dalam rantai eksploitatif yang sama yang dimainkan oleh pelaku pasar lain yang lebih kuat, seperti pedagang. Baik pemilik usaha maupun buruh sama-sama tidak memiliki posisi tawar yang kuat untuk mengubah kondisi tersebut.

Pengorganisasian yang melibatkan kedua pihak secara bersama-sama merupakan potensi yang dapat menguatkan. Dalam hal ini pemilik usaha ikut menanggung biaya sosial dalam relasinya dengan buruh, yaitu sebagai penyelamat ketika buruh menghadapi kesulitan ekonomi. Sementara pelaku pasar yang lain tidak menanggung biaya sosial yang harus dikeluarkan pemilik usaha dan juga buruh dalam kondisi sulit. Dalam kaitannya dengan persoalan marjinalisasi dan eksploitasi, penguatan perempuan buruh dan pemilik usaha dalam satu jaringan harus mulai difokuskan pada upaya-upaya membangun kekuatan kolektif baik untuk mempertahankan kelangsungan usaha, mengupayakan kesejahteraan yang lebih baik dan mengurangi kerentanan, maupun untuk mengubah pola relasi yang eksploitatif tersebut.

REFERENSI

BUKU

AKATIGA dan the Asia Foundation. 1999. *Laporan Studi Monitoring Dampak Krisis*. Bandung: Yayasan AKATIGA.

ASPPUK dan NZAID. 2003. *Laporan Tahunan 2002*. Jakarta: ASPPUK

ASPPUK. 2004. *Konsolidasi Nasional Gerakan Perempuan Usaha Kecil*. Jakarta: ASPPUK.

Baud, Isa. 1993. "*Introduction: Gender Aspects of Small-Scale Industry and Development Policy*" dalam I.S.A Baud dan G.A de Bruijne (*eds.*). 1993. *Gender, Small-Scale Industry and Development Policy*. London: IT Publications.

Berninghausen, Jutta dan Birgit Kersen. 1992. *Forging New Paths: Feminist Social Methodology and Rural Women in Java*. London dan New Jersey: Zed Books Ltd.

BPS. 2001. Profil Industri Kecil dan Kerajinan Rumah Tangga Indonesia Tahun 1999.

BPS. 2002. Statistik Industri Kecil dan Kerajinan Rumah Tangga Indonesia Tahun 2000.

Dewayanti, Ratih, E.P. Mulyoutami, R. Susilowati. 2003. *Persoalan Usaha dan Pengorganisasian Perempuan Usaha Kecil. Studi Kasus: Usaha Genteng di Klaten dan Usaha Gula Kelapa di Banyumas*. Draft Laporan Penelitian. Bandung : Yayasan Akatiga

Dignard, Louise dan Jose Havet. 1995. *"Introduction"* dalam Louise Dignard and Jose Havet (*eds.*). 1995. *Women in Micro- and Small-Scale Enterprise Development*. Colorado: Westview Press, Inc.

Ghate, Prabhu. 1992. *Informal Finance: Some Findings from Asia*. Hongkong: Oxford University Press Ltd.

Griffen, Vanessa. 1989. *Women, Development and Empowerment: a Pacific Feminist Perspective*. Kuala Lumpur: Asia and Pacific Development Centre.

Grijns, Mies, Ines Smyth, Anita van Velzen, Sugiah Machfud, Pudjiwati Sayogyo. 1994. *Different Women, Different Work: Gender and Industrialisation in Indonesia*. Hants dan Vermont: Avebury

Grown, Caren dan Jennefer Sebstad. 1989. "Introduction: Toward a Wider Perspective on Women's Employment," *World Development*, 17(7): 937-950.

Gunawan, Ryadi. 1991. *"Dimensi-dimensi Perjuangan Kaum Perempuan Indonesia dalam Perspektif Sejarah"* dalam Fauzie Ridjal, Lusi Margiyani, Agus Fahri Husein (*eds.*). 1993. *Dinamika Gerakan Perempuan di Indonesia*. Yogyakarta: Tiara Wacana Yogya, hal 99-106.

Hafidz, Wardah. 1993. *"Gerakan Perempuan Dulu, Sekarang, dan Sumbangannya kepada Transformasi Bangsa"* dalam Fauzie Ridjal, Lusi Margiyani, Agus Fahri Husein (*eds.*). 1993. *Dinamika Gerakan Perempuan di Indonesia*. Yogyakarta: Tiara Wacana Yogya, hal 93-98.

Hafidz, Wardah. (t.t). *"Sumbangan Gerakan Perempuan dalam Proses Demokratisasi Masyarakat Indonesia"* dalam Fauzie Ridjal, Lusi Margiyani, Agus Fahri Husein (*eds.*). 1993. *Dinamika Gerakan*

Perempuan di Indonesia. Yogyakarta: Tiara Wacana Yogya, hal 135-144.

Haryadi, Deddy, Erna E. Chotim, Maspiyati. 1998. *Tahap Perkembangan Usaha Kecil: Dinamika dan Peta Potensi Pertumbuhan*. Bandung: AKATIGA.

Hayami, Yujiro dan Masao Kikuchi. 1987. *Dilema Ekonomi Desa: Suatu Pendekatan Ekonomi terhadap Perubahan Kelembagaan di Asia*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.

Heyzer, Noeleen. (t.t). *A Women's Development Agenda for the 21st Century: UNIFEM's Commitment to the World's Women*. New York: UNIFEM.

Jumani, Usha. 1991. *Dealing with Poverty: Self-Employment for Poor Rural Women*. New Delhi: Sage Publications India Pvt Ltd.

Knorringa, Peter dan Hermine Weijland. 1993. *"Subcontracting—the Incorporation of Small-Producers in Dynamics Industrial Networks"* dalam I.S.A Baud dan G.A de Bruijne. 1993. *Gender, Small-Scale Industry and Development Policy*. London: IT Publications, hal 35-46.

Krisnawaty, Tati. 1993. *"Peluang Kerja Perempuan Miskin dan Strategi Survive"* dalam Fauzie Ridjal, Lusi Margiyani, Agus Fahri Husein (*eds.*). 1993. *Dinamika Gerakan Perempuan di Indonesia*. Yogyakarta: Tiara Wacana Yogya, hal 159-166.

Kragten, Marieke. 2000. *Viabel or Marginal: Small-scale Industries in Rural Java (Bantul District)*. Utrecht: The Royal Dutch Geographical Society/Faculty of Geographical Sciences Utrecht University

Lopez, Eugenia P. dan Candida March, *eds*. 1991. *Gender Considerations in Economic Enterprises: Report of a Workshop held in Manila, Philippines, November 1990*. Oxford: OXFAM

Machfud, Siti S.M. dan Yatri I. Kusumastuti. 1991. *Peranan dan Status Wanita dalam Industri Rumah Tangga di Jawa Barat: Kasus Pengolahan Pangan di Kabupaten Subang dan Majalengka, Jawa Barat*. Bandung: PSP-IPB, ISS, PPLH-ITB (Project Working Paper Series No: A-19)

Martens, Margaret H. 1994. "Organizing Woman in the Rural Sector" dalam Margaret H. Martens dan Swasti Mitter. 1994. *Women in Trade Unions: Organizing the Unorganized*. Jenewa: ILO

Martokoesoemo, Soeksmono Besar. 1995. *Di Luar Batas Sektor Perbankan dan Keuangan Formal Indonesia*. Jakarta: Institut Bankir Indonesia

Mitter, Swasti. 1994. *"A Comparative Survey"* dalam Margaret Hosmer Martens dan Swasti Mitter. 1994. *Women in Trade Unions: Organizing the Unorganized*. Jenewa: ILO, hal 3-15

Moore, Henrietta L. 1998. *Feminisme dan Antropologi (terjemahan)*. Jakarta: Yayasan Obor

Moser, Caroline O.N. 1993. *Gender Planning and Development (Theory, Practice and Training)*. London: Routledge

Mosse, Julia C. 1996. *Gender dan Pembangunan* (terjemahan). Yogyakarta: Rifka Annisa WCC dan Pustaka Pelajar

Nasikun. (t.t.). *"Tinjauan Ekonomi-Politik Problema Peran Wanita di Negara-negara Sedang Berkembang"* dalam Fauzie Ridjal, Lusi Margiyani, Agus Fahri Husein (*eds.*). 1993. *Dinamika Gerakan Perempuan di Indonesia*. Yogyakarta: Tiara Wacana Yogya, hal 79-85

Purnawadewi, Yeti L. 1990. *Wanita dan Industri Rumah Tangga Anyaman Bambu di Desa Nagrog, Kecamatan Wanayasa, Kabupaten Purwakarta, Jawa Barat*. Bandung: PSP-IPB, ISS, PPLH-ITB

Saleh, Irsan Azhary. 1986. *Industri Kecil, Sebuah Tinjauan dan Perbandingan*. Jakarta: LP3ES

Savara, Mira. 1993. *"Women's Organization and Subcontracting: A Case Study from India"* dalam I.S.A Baud dan G.A de Bruijne. 1993. *Gender, Small-Scale Industry and Development Policy*. London: IT Publications, hal 116-130

Schiller, Barbara M. 1978. "Women, Work and Status in Rural Java." Ohio: Ohio University (*Thesis*)

Soedijat, S. I. 1992. *"Relevansi Semangat Hari Ibu dengan Gerakan Perempuan di Indonesia"* dalam Fauzie Ridjal, Lusi Margiyani, Agus Fahri Husein (*eds.*). 1993. *Dinamika Gerakan Perempuan di Indonesia*. Yogyakarta: Tiara Wacana Yogya, hal 113-118

Soetrisno, Loekman. 1993. *Profil Wanita Indonesia dan Proses Pembangunannya* dalam Fauzie Ridjal, Lusi Margiyani, Agus Fahri Husein (*eds.*). 1993. *Dinamika Gerakan Perempuan di Indonesia*. Yogyakarta: Tiara Wacana Yogya, hal 107-112

Suwandi, Arini. 1992. *"Organisasi Wanita Antara Cita-cita dan Kenyataan"* dalam Fauzie Ridjal, Lusi Margiyani, Agus Fahri Husein (eds.) 1993. *Dinamika Gerakan Perempuan di Indonesia*. Yogyakarta: Tiara Wacana Yogya, hal 87-91

Tambunan, Tulus. 2001. Industrialisasi di Negara Sedang Berkembang. Jakarta: PT Ghalia Indonesia

Teszler, Roger. 1993. *"Small-scale Industry's Contribution to Economic Development"* dalam I.S.A Baud dan G.A de Bruijne. 1993. *Gender, Small-Scale Industry and Development Policy*. London: IT Publications, hal 16-34

Velzen, Anita van. 1990a. *Women in Foodprocessing Industries in West Java: the Production of Kerupuk and Marine Product in a Small Coastal Village in Subang*. Bandung: PSP-IPB, ISS, PPLH-ITB (Project Working Paper Series No: B-4)

_____. 1990b. *Women in Foodprocessing Industries in West Java: Production and Labour Relations in Enterprises Producing Emping Melinjo in Tuk, Cirebon*. Bandung: PSP-IPB, ISS, PPLH-ITB (Project Working Paper Series No: B-7)

_____ dan Titi Setiawati. 1990. *Women in Foodprocessing Industries in West Java: Home-industries producing kerupuk and rice-sweets (wajit/dodol) in Cikoneng and Cililin*. Bandung: PSP-IPB, ISS, PPLH-ITB (Project Working Paper Series No: B-6).

Wee, Vivienne dan Noeleen Heyzer. 1995. *Gender, Poverty and Sustainable Development: Towards a Holistic Framework of Understanding and Action*. Singapore: ENGENDER.

White, Benjamin. 1991. *Studying Women and Rural Non-Farm Sector Development in West Java*. Bandung: PSP-IPB, ISS, PPLH-ITB (Project Working Paper Series No: B-12).

Wieringa, Saskia E. 1999. *Penghancuran Gerakan Perempuan di Indonesia*. Jakarta: Kalyanamitra dan Garba Budaya.

World Bank. 1994. *Enhancing Women's Participation in Economic Development*, Washington DC: IBRD.

Wright, Olin. 1997. *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis*. Cambridge: The Press Syndicate of The University of Cambridge.

YASSPUK, LPPSLH, USAID/OTI. 2000. *Laporan Kegiatan Pelatihan Advokasi Keadilan dan Kesetaraan Gender bagi Perempuan Pelaku Usaha Kecil-Mikro*. Purwokerto: LPPSLH

Yunus, Muhammed. 1983. "*Group-based Savings and Credit for the Rural Poor: the Grameen Bank in Bangladesh*" dalam ILO. 1984. *Group-Based Savings and Credit for the Rural Poor: Papers and Proceedings of a Workshop in Bogra (Bangladesh)*. Hal 9-20

ARTIKEL

Asosiasi Pendamping Perempuan Usaha Kecil (ASPPUK), *Leaflet*, 2003

Firdaus, M. dan Titik Hartini. "Aspek Pemberdayaan Perempuan di Balik Lembaga Keuangan Mikro."dalam *Jurnal Analisis Sosial* Vol. 6 No. 3 September 2001, Bandung: AKATIGA atau lihat di www.asppuk.or.id

Firdaus, M. dan Titik Hartini. "Bergerak Menentang "Ketidakadilan": Pengalaman Jaringan Perempuan Usaha Kecil-Mikro" dalam *Jurnal Analisis Sosial* Vol. 8 No. 2 Oktober 2003, Bandung: AKATIGA

Hartini, Titik. 2002. "Upaya Pemberdayaan Perempuan Usaha Kecil." Jakarta: ASPPUK atau lihat di www.asppuk.or.id

Hartini, Titik. "Membangun Asosiasi Organisasi Non Pemerintah (Ornop) untuk Pemberdayaan Perempuan." Jakarta: ASPPUK, 2003 (dapat dilihat dalam situs www.asppuk.or.id)

Sari, Yulia I. "Perempuan dan Pengambilan Keputusan dalam *Good Governance Project*: Studi Kasus Program Pengembangan Kecamatan di Pamanukan Sebrang, Kabupaten Subang, Jawa Barat dalam *Jurnal Analisis Sosial* Vol. 8 No. 2 Oktober 2003, Bandung: AKATIGA, 2003.

Sindu, Janti dan Retno Kustati. "Merebut Pasar bersama Perempuan," dalam *Jurnal Analisis Sosial* Vol. 8 No. 1 Februari 2003, Bandung: AKATIGA, hal 105-115.

MEDIA MASSA

Kompas, 11 Februari 2002
Kompas, 21 September 2003

INTERNET

http://www.jari.or.id/program/peta_krisis5.htm

http://www.untag-sby.ac.id/artikel-bambang.htm
Merajut Kebersamaan dan Kemandirian Bangsa melalui Keuangan Mikro, untuk Menanggulangi Kemiskinan dan Menggerakkan Ekonomi Rakyat

http://www.kompas.com/kompas-cetak/0210/11/ekonomi/butu26.htm
Usaha Kecil Menengah : Butuh Pasar atau Gelimang Fasilitas