

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Deskripsi Data

1. Deskripsi Kasus Per Kasus

Selama di lapangan peneliti memperoleh 5 kasus pengusaha wanita yang sukses di bidang makanan, yang akan dipaparkan dalam deskripsi kasus di bawah ini, yaitu:

1) Kasus I

a. Identitas responden

Nama : Siti Nazmina

Umur : 57 tahun

Pendidikan : SMAN 3

Alamat rumah : Jln. Pangeran RT. 7 No. 15 Kecamatan
Banjarmasin Utara

Produk usaha : Kue kering cap “Merpati”

Alamat usaha : Jln. Pangeran Gang. SDN Kumala RT. 7
Kecamatan Banjarmasin Utara

b. Uraian kasus

Siti Nazmina adalah seorang ibu rumah tangga dengan 2 anak. Suami beliau sudah meninggal dunia pada tahun 2007. Sebagai ibu rumah tangga peran beliau juga sebagai penopang perekonomian

keluarga yang diperoleh dari usaha yang bergerak dibidang makanan jenis kue kering khas Banjar. Usaha tersebut mulai digeluti beliau sejak tahun 1980 sampai sekarang dengan nama usahanya yaitu kue kering cap “Merpati”.

Usaha ini berawal dari usaha keluarga yang kemudian beliau kembangkan sampai sekarang sehingga menjadi usaha yang cukup pesat dan sangat membantu perekonomian keluarga.

Berbagai jenis kue yang di produksi ditempat beliau yaitu: kue sagu (semprit), ilat sapi, dan roti gambir. Masing-masing kue mempunyai 2 cita rasa yakni khusus dan biasa sesuai dengan permintaan pasar dan harga jualnya pun berbeda tergantung jenis barang dan kualitasnya. Untuk citarasa yang khusus banyak diminati konsumen menengah atas karena menggunakan bahan yang berkualitas yang tentunya harga jualnya pun relatif lebih mahal yakni dengan harga Rp 70.000,- per kg dan penjualan setiap bulannya mencapai 550 kg. Sedangkan untuk citarasa biasa yang pengolahannya menggunakan bahan-bahan yang kualitasnya di bawah yang khusus banyak diminati kalangan menengah bawah karena harganya yang relatif lebih murah yakni dengan harga Rp. 30.000,- dan penjualannya pun lebih banyak dari yang citarasa yang khusus yakni berkisar 700 kg perbulan.

Usaha yang dimulai dengan modal awal sebesar Rp.500.000,- mulai dikembangkan sampai sekarang dengan modal rata-rata setiap bulannya sebesar Rp. 12.000.000,-.

Setelah usaha berjalan selama 31 tahun karyawan yang di perlukan untuk menjalankan usaha ini sebanyak 8 orang yang terdiri dari 1 laki-laki dan 7 perempuan dengan tugas dan gaji yang berbeda-beda, terdiri dari 4 orang karyawan yang bertugas membuat adonan kue masing-masing mendapatkan gaji Rp. 600.000,- perbulan, 1 orang karyawan yang bertugas memanggang kue mendapatkan gaji Rp. 750.000,- perbulan, dan 3 orang karyawan yang bertugas membungkus kue masing-masing mendapatkan gaji Rp. 300.000,- perbulan.

Pemasaran produk tersebut ada yang lokal dan luar daerah, adapun untuk yang pemasaran lokal melalui distributor, dititipkan di berbagai tempat yaitu warung, toko, pasar, dan swalayan, serta langsung pembelian di tempat produksi. Sedangkan untuk pemasaran luar daerah seperti daerah Hulu Sungai, Kal-Teng dan luar pulau Kalimantan yang di pasarkan di beberapa hypermart se-Indonesia.

Dari penjualan makanan setiap bulannya, beliau memperoleh pendapatan kotor sebesar Rp. 22.000.000,- setelah di kurang modal

dan gaji karyawan maka di dapatkan keuntungan sebesar Rp. 5.950.000,- setiap bulan.

Dari usaha yang beliau jalankan ini sudah sangat membantu perekonomian keluarga, baik sebelum atau sepeninggal suami beliau. Sepeninggal suami, beliau bisa membiayai perkuliahan kedua anak beliau sampai selesai dan sampai salah satu anak beliau menikah serta menyediakan tempat tinggal untuk kedua anak beliau. Disamping itu pula, beliau adalah tulang punggung bagi keluarga besar beliau sebagai pengganti orang tua untuk membiayai kebutuhan sehari-hari saudara beliau yang belum menikah.

Seberapa besar peran beliau dari usaha itu sudah menjadikan beliau tidak hanya sebagai ibu rumah tangga juga sebagai pengusaha wanita sukses yang sangat memberi pengaruh besar untuk sepenuhnya meningkatkan ekonomi keluarga dan keluarga besar beliau. Usaha ini pun dijalankan dengan dukungan penuh dari seluruh keluarga sehingga beliau tetap optimis dan semangat untuk meneruskan usaha ini sampai kapanpun selagi beliau mampu menjalankannya. Disamping itu beliau juga mengarahkan dan menumbuhkan bakat kepada kedua putri dan saudara beliau untuk bisa berusaha dengan cara mengikutsertakan dalam kegiatan baik untuk kegiatan usaha ataupun pelatihan kewirausahaan.

Namun di balik pencapaian kesuksesan ini masih banyak kendala yang beliau hadapi untuk meneruskan usaha ini, kendala utama yang beliau hadapi ialah kurangnya modal yang membuat beliau harus bisa mencari solusi terhadap permasalahan ini dari modal yang ada dan keuntungan yang sudah beliau dapatkan sebelumnya bisa di jadikan modal untuk memenuhi permintaan dari konsumen yang banyak. Kendala yang kedua ialah kurangnya tenaga kerja, yakni tidak berimbangya antara tenaga kerja dengan besarnya jumlah produksi usaha tersebut.

2) Kasus II

a. Identitas responden

Nama : Sri Setia Ningsih

Umur : 46 tahun

Pendidikan : SLTA

Alamat rumah : Jl. Dahlia Kebun Sayur RT. 27 No. 13

Komplek Melati I Kelurahan Mawar

Banjarmasin.

Produk usaha : Kerupuk kentang manis pedas “Azkiya”

Alamat usaha : Jl. Dahlia Kebun Sayur RT. 27 No. 13

Komplek Melati I Kelurahan Mawar

Banjarmasin

b. Uraian kasus

Ibu Sri Setia Ningsih, istri dari Bapak Syahyanto seorang sopir. Beliau adalah seorang ibu rumah tangga yang mempunyai 4 orang anak sekaligus seorang wirausahawan sukses dalam bidang makanan yakni sebagai pengusaha kerupuk kentang manis pedas “Azkiya” yang dijalankan sejak tahun 2006 sampai sekarang.

Sebelum menjalankan usaha kerupuk ini beliau adalah seorang manajer salah satu KUD ternama di Banjarmasin. Karena keseharian beliau sering melayani berbagai anggota KUD yang diantaranya sudah sukses dalam menjalankan usahanya dan mendatangkan hasil, sehingga dengan hal tersebut beliau termotivasi untuk mencoba memberanikan diri memulai usaha sendiri. Setelah berhenti menjadi manajer di KUD tersebut dan pada saat itu pula bersamaan dengan kondisi ekonomi keluarga beliau yang sangat terpuruk, beliau melihat ada prospek penjualan yang bagus untuk usaha kerupuk kentang di Banjarmasin dan juga mencoba untuk bangkit dari keterpurukan tersebut. Hal ini dimulai dengan menjajaki pasaran berbagai jenis kerupuk yang ada di Banjarmasin ternyata kerupuk kentang belum ada orang yang memasarkannya. Serta harga yang

relatif murah untuk di jual di pasaran sehingga beliau berinisiatif dan memberanikan diri untuk membuat kerupuk kentang tersebut.

Menurut beliau usaha kerupuk kentang ini termasuk usaha yang mudah baik dalam produksi maupun pemasarannya. Hal ini dibuktikan dalam rentang waktu 5 tahun produksi setiap bulannya sudah mencapai 500 kilogram sesuai dengan permintaan konsumen. Dengan modal awal yang diperlukan sebesar Rp. 2.000.000,- dan sekarang modal yang diperlukan setiap bulannya sebesar Rp. 12.500.000,-

Jumlah karyawan yang di perlukan sebanyak 9 orang. Pembayaran gaji dilakukan setiap bulan, untuk semua karyawan sebesar Rp.6.750.000,-.

Harga untuk setiap penjualan kerupuk kentang tersebut tergantung isi dari setiap kemasan. Kemasan kecil yang isi 20 gram seharga Rp.1.000,-, isi 50 gram seharga Rp. 3.000,- dan isi 100 gram seharga Rp. 6.000,-. tetapi yang sangat laku dipasaran yang isi 20 gram karena harganya yang relatif murah untuk jangkauan ekonomi masyarakat.

Untuk memasarkan produk tersebut beliau mempunyai beberapa orang *salesman* setiap daerah seperti Banjarmasin, Kabupaten Banjar, Banjarbaru, Martapura dan Hulu Sungai yakni dengan sistem titip ke warung, toko dan swalayan. Disamping itu juga sudah

bisa memasuki pasar modern seperti dijual di hypermart Duta Mall Banjarmasin dan Foodmart Balikpapan.

Dari banyaknya penjualan kerupuk tersebut, beliau men dapatkan penghasilan kotor sebesar Rp.24.000.000,- perbulan, setelah dikurang modal dan gaji karyawan maka penghasilan bersih yang didapat sebesar Rp. 4.750.000,- sedangkan pendapatan suami beliau sebesar Rp. 2.250.000 setiap bulan.

Dengan adanya usaha ini separuh perekonomian keluarga baik untuk pemenuhan kebutuhan sehari-hari maupun untuk biaya pendidikan putra dan putri beliau terpenuhi. Perekonomian keluarga yang sempat terpuruk sudah bisa bangkit kembali dan disamping itu dari usaha ini beliau dapat berinvestasi di bidang perumahan di 3 lokasi di Banjarmasin yakni Handil Bakti, Landasan Ulin (Banjarbaru) dan Liang Anggang.

Seiring berjalannya usaha kerupuk kentang ini ada dua kendala yang ibu Sri hadapi yakni pertama faktor cuaca, kerupuk yang dibuat harus dijemur diterik matahari selama 1 sampai 2 hari penuh untuk mendapatkan kualitas kerupuk yang baik, tetapi jika musim hujan penjemuran tidak dapat dilakukan sehingga disamping produksi lambat juga hasil kerupuk yang didapat kurang bagus baik rasa maupun bentuknya yang kurang mekar sewaktu digoreng. Yang kedua faktor modal yang terbatas untuk memperluas pemasaran

karena semakin banyak permintaan pasar maka modal yang diperlukan juga semakin besar.

3) Kasus III

a. Identitas responden

Nama : Netty Asistina

Umur : 43 tahun

Pendidikan : SMA 3

Alamat rumah : Jl. Veteran simpang SMP 7 jalur 10 No. 95
Kecamatan Banjarmasin Timur

Produk usaha : Kue bingka khas Banjar “Bunda”

Alamat usaha : Jl. Veteran simpang SMP 7 jalur 2 No. 47
Kecamatan Banjarmasin Timur

b. Uraian kasus

Ibu Netty Asistina seorang ibu rumah tangga dengan 2 (dua) orang anak yang menjalankan usaha bingka dari tahun 1984 sampai sekarang. Suami beliau seorang Pegawai Negeri Sipil. Saat itu beliau masih duduk di Sekolah Menengah Atas (SMA).

Awal mula usaha ini memang ingin menambah penghasilan keluarga beliau dan usaha ini dimulai dengan mengolah bingka. Yang sebelumnya juga mencoba mengolah kue yang lain seperti kue Lam dan Hula-hula, namun setelah berjalannya waktu usaha ini dikhususkan mengolah bingka saja karena banyaknya peminat

terhadap kue tersebut. Kue Bingka yang di produksi mempunyai 6 rasa yakni kentang, telur, nangka, kelapa, tapei, dan keju, tapi rasa kentang lebih dominan dibandingkan lima rasa yang lain.

Dinamakan bingka khas banjar “Bunda” karena sebelum bingka ini mempunyai nama, beliau sering menjual ke kantor-kantor dengan menyebutkan bingka buatan ibunda yang diolah bersama ibu beliau. Setelah usaha tersebut 5 tahun berjalan karena ingin membuat kemasan yang baik maka harus mempunyai nama atau merek yang kemudian dinamakan bingka khas Banjar “Bunda”.

Cara produksi kue bingka ini dulu dilakukan secara manual yaitu dengan dibakar di atas arang menyala dengan menggunakan cetakan yang tutupnya terbuat dari lempengan tanah liat. Pada tahun 2005 beliau mulai menggunakan open untuk memasaknya karena banyaknya permintaan dari konsumen sehingga mempermudah proses produksi dan bisa menghasilkan kue bingka yang lebih banyak dan pembuatan lebih cepat yakni 2 hari dari produksi sampai kemasan dibandingkan dengan cara manual. Jika dengan cara manual menghasilkan 30 biji kue bingka perhari sedangkan dengan menggunakan open bisa membuat 75 biji perhari.

Modal awal yang diperlukan sebesar Rp. 200.000,- setelah usaha berjalan sampai sekarang modal yang diperlukan setiap bulan sebesar Rp. 30.000.000,-. Jumlah karyawan yang diperlukan

sebanyak 4 orang dengan tugas dan gaji yang berbeda-beda, untuk 2 orang karyawan yang bertugas membuat adonan kue masing-masing mendapatkan gaji sebesar Rp. 1.000.000 perbulan, 1 orang karyawan yang bertugas memasak kue mendapatkan gaji sebesar Rp. 1.500.000,- perbulan, dan 1 orang karyawan yang bertugas mengantar kue mendapatkan gaji sebesar Rp. 600.000,- perbulan.

Produksi semua rasa kue bingka tersebut setiap harinya berjumlah 75 biji dengan harga dari Rp.28.000,- sampai Rp.35.000,- . Jadi produksi setiap bulannya mencapai 2000 biji kue. Pendapatan kotor setiap bulan sebesar Rp. 60.000.000,- dan setelah dikurang modal dan gaji karyawan maka keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 25.900.000,-

Pemasaran dilakukan dengan dua cara menitipkan ke toko-toko, supermarket atau sistem beli putus di tempat produksi. Untuk daerah pemasaran beliau masih berada di pasaran lokal Banjarmasin.

Dengan berkembangnya usaha kue bingka ini sebagai usaha pokok keluarga beliau, sepenuhnya sangat membantu dalam meningkatkan perekonomian keluarga. Dari usaha ini juga beliau bisa mengembangkan usaha di bidang pakaian jadi yang sudah berkembang pesat serta membantu penghasilan suami beliau untuk memenuhi kebutuhan keluarga sehari-hari dan biaya pendidikan untuk kedua anak beliau.

Semakin banyak peminat terhadap kue bingka dari masyarakat lokal dan sering pula para pendatang dari luar daerah membeli kue tersebut sebagai buah tangan untuk keluarga mereka, akhirnya terpikir oleh beliau untuk mengembangkan usaha ini supaya bisa di pasarkan di luar daerah. Namun untuk bisa memasarkan ke luar daerah ditemukan dua kendala untuk bisa mewujudkannya, yakni pertama kue bingka ini jenis kue basah jadi keawetannya tidak terlalu lama hanya 2 sampai 3 hari bisa bertahan, karena kue ini tanpa bahan pengawet. Jadi apabila dikirim ke luar daerah dengan waktu yang lebih lama dari masa keawetan kue itu rasanya akan berubah. Kedua, karena kue ini jenis kue basah yang mempunyai tekstur lembut sampai sekarang belum ditemukan kemasan khusus yang bisa membuat kue bingka ini tetap utuh baik bentuk maupun rasanya jika dikirim keluar daerah.

4) Kasus IV

a. Identitas responden

Nama : Tarbiyatul Asbaniah

Umur : 47 tahun

Pendidikan : S1 STIE
Alamat rumah : Jl. Kayutangi I jalur I RT.45 No.7
Kecamatan Banjarmasin Utara
Produk usaha : Aneka abon ikan “Ibu Arlin”
Alamat usaha : Jl. Belitung laut RT. 2 Kecamatan
Banjarmasin Utara

b. Uraian kasus

Ibu Tarbiyatul Asbaniah seorang ibu rumah tangga dengan 3 orang anak, suami beliau bernama Bapak Arlin seorang pedagang alat musik. Beliau sebagai pengusaha wanita yang bergerak dibidang olahan aneka abon ikan “Ibu Arlin” sejak tahun 2003 sampai sekarang.

Menurut beliau usaha ini berawal dari keluarga yang suka mengkonsumsi abon yang beliau olah. Mulanya setiap kali beliau mengolah abon sering di bagi-bagi kan ke keluarga dan kerabat dekat, kemudian atas saran mereka yang sering mengkonsumsi abon tersebut bisa dijadikan suatu peluang usaha yang bagus dan akhirnya beliau mulai menjalankan usaha tersebut.

Olahan ikan berupa aneka abon yang diolah dari bermacam-macam ikan, yaitu ikan gabus segar dan kering, patin segar, serta tenggiri asin. Awal mulanya beliau mengolah abon tenggiri asin, setelah usaha ini berjalan hampir 1 tahun beliau menambahkan lagi

abon yang diolah dari ikan gabus segar dan kering kemudian ditambahkan dengan ikan patin segar.

Usaha yang dimulai dengan modal awal sebesar Rp. 1.500.000,- dan sekarang sudah mencapai Rp. 25.000.000,- setiap bulan.

Jumlah karyawan yang dimiliki sebanyak 7 orang, mempunyai jenis tugas yang berbeda yakni sebagai pengumpul ikan sampai membersihkan, pengolahan dan pengemasan. Pembayaran gaji seluruh karyawan setiap bulannya Rp.5.000.000,- .

Produksi diperlukan waktu 3 hari, dari persiapan bumbu dan bahan baku kemudian memproses abon sampai pengemasan. Banyaknya abon yang dihasilkan setiap kali produksi berbeda-beda tergantung jenis ikannya, untuk ikan gabus segar dan kering 200 kg, tenggiri asin 100 kg dan patin segar 100 kg untuk setiap ikan yang masih mentah. Sedangkan produksi setiap bulannya berbeda-beda, untuk ikan gabus segar 3 kali, gabus kering 2 kali, tenggiri 2 kali dan patin 2 kali.

Banyaknya jumlah ikan yang diperlukan untuk bahan baku produksi disuplai oleh penjual ikan lokal langganan di Banjarmasin dengan kondisi ikan segar yang sudah bersih dan siap diolah di tempat produksi.

Pemasaran abon ini sudah mencapai 600 – 800 kg setiap bulannya untuk semua jenis abon yang dijual kiloan dan pertoples. Pemasaran

dengan cara dititipkan di berbagai super market dan rumah makan yang ada di Banjarmasin juga sudah bisa menembus pasar modern se-Jabotabek dengan memiliki agen tunggal di sana.

Pendapatan kotor yang beliau dapatkan dari usaha ini sebesar Rp.40.000.000,- setelah dikurang modal dan gaji karyawan keuntungan yang diperoleh sebesar Rp.10.000.000,-

Dari usaha abon ini sudah sangat membantu penghasilan keluarga beliau, dari seorang ibu rumah tangga biasa sekarang sudah menjadi pengusaha sukses yang memberikan kontribusi besar untuk perekonomian keluarga. Di samping itu juga beliau bisa membangun sebuah pabrik khusus untuk produksi olahan ikan, dan mendirikan sebuah rumah makan sederhana.

Selama 8 tahun usaha tersebut berjalan nampak kemajuan yang pesat karena banyaknya permintaan pasar yang terpenuhi. Hal ini yang didukung oleh mudahnya memperoleh bahan baku, modal yang cukup, serta pemasaran yang sudah luas, namun masih ada kendala yang beliau hadapi untuk mengembangkan usaha ini yaitu kurangnya tenaga kerja yang berkualitas sesuai yang beliau harapkan sehingga menghambat lajunya produksi usaha abon tersebut.

5) Kasus V

a. Identitas responden

Nama : Siti Asnah
Umur : 39 tahun
Pendidikan : SMP
Alamat rumah : Jln. A. Yani Km.5,5 Komp.Banjar indah
Permai Jl. Nakula V RT.26 NO.62
Banjarmasin
Produk usaha : Kue kering dan basah “Adit-Tia Cake”
Alamat usaha : Jln. A. Yani Km.5,5 Komp.Banjar Indah
Permai Jl. Nakula V RT.26 NO.62
Banjarmasin

b. Uraian kasus

Ibu Siti Asnah seorang ibu rumah tangga yang mempunyai 2 orang dan suami beliau seorang wiraswasta. Beliau memiliki usaha yang bergerak dibidang kue kering dan basah “Adit-Tia Cake” sejak tahun 2005 sampai sekarang.

Awal mula beliau menjalankan usaha ini karena saat itu beliau mencari usaha yang bisa menambah penghasilan keluarga yang dilakukan di rumah tanpa harus meninggalkan kewajiban beliau sebagai ibu rumah tangga dengan ide usaha membuat kue kering dan basah dirumah. Selain ingin menambah penghasilan keluarga, beliau mengharapkan usaha yang dijalankan ini memberikan prospek yang

bagus apalagi jika usaha tersebut dijalankan dan ditekuni dengan sungguh-sungguh.

Usaha yang beliau jalankan ialah membuat aneka kue kering dan basah. Macam kue kering yakni kue kering nastar kacang, putri salju, lidah kucing, dan putri sembunyi. sedangkan untuk kue basah yaitu kue bolu dan cake.

Pembuatan aneka kue itupun masih sederhana dengan cara manual dan dikerjakan di rumah. Lama produksi untuk kue kering memerlukan waktu 1 hari dari persiapan bahan baku, proses pembuatan sampai pengemasan. Sedangkan untuk kue basah diperlukan waktu 6 jam sampai proses pengemasan.

Usaha ini dimulai dengan modal sebesar Rp.500.000,- dan sekarang modal yang diperlukan Rp.1.500.000,- perbulan.

Jumlah karyawan yang diperlukan sebanyak 3 orang, terdiri dari 1 orang laki-laki dan 2 perempuan. Untuk 3 orang karyawan yang mempunyai tugas berbeda-beda masing-masing mendapatkan gaji sebesar Rp. 500.000,- perbulan.

Jumlah produksi yang dihasilkan untuk semua jenis kue kering setiap harinya 4 kg sedangkan untuk kue basah seperti bolu atau cake sebanyak 5 biji, Itu pun tergantung pesanan konsumen yang bervariasi untuk setiap pesannya. Pemasaran kue tersebut masih

dalam daerah lokal Banjarmasin, dengan cara memasarkan ke perkantoran dan dititipkan ke toko-toko langganan.

Jumlah penjualan setiap bulannya untuk kue kering mencapai 100 kg dengan harga jual Rp. 90.000,- per kilogram sedangkan kue basah 20 biji dengan harga jual Rp. 50.000,- per biji.

Pendapatan kotor yang beliau peroleh sebesar Rp. 10.000.000,- perbulan, setelah dikurangi modal dan gaji karyawan keuntungan yang diperoleh sebesar Rp.7.000.000,-

Sepuluh pendapatan keluarga beliau dihasilkan dari usaha ini. Dari usaha ini pula beliau bisa membiayai pendidikan kedua anak dan membeli 2 bidang tanah untuk investasi.

Namun dibalik pencapaian sukses yang beliau dapatkan masih ada kendala yang beliau hadapi yaitu kendala modal, kurangnya modal membuat beliau sulit untuk memperluas usaha tersebut menjadi usaha yang lebih luas, maju dan berkembang daripada sekarang.

B. Analisis Data

Hasil dari penelitian di lapangan dengan menggunakan teknik pengumpulan data yaitu observasi dan wawancara, dilaksanakan secara bersama dan telah dilaksanakan sesuai dengan pedoman wawancara.

1. Peran dan Pengaruh Pengusaha Wanita Terhadap Peningkatan Ekonomi Keluarga di Banjarmasin.

Keberadaan kaum wanita sebagai ibu rumah tangga yang sangat berperan penting dalam berbagai hal yaitu merawat dan mendidik anak serta memberikan segala kemampuan yang dimilikinya untuk membangun sebuah rumah tangga yang bahagia. Tetapi dibalik semua itu, tidak menutup kemungkinan wanita juga mempunyai peran ganda yakni membantu suami dalam hal meningkatkan ekonomi keluarga.

Dewasa ini sudah sering kita temukan wanita yang berkecimpung dalam bidang usaha sebagaimana layaknya pengusaha laki-laki yang sukses. Usaha yang banyak dikembangkan oleh kaum wanita tentunya sesuai dengan keahlian, pendidikan dan modal yang dimiliki.

Secara emosional kaum wanita itu biasanya ingin melakukan sesuatu yang berguna bagi dirinya dan keluarga. Hal ini karena dalam diri seorang wanita memiliki keinginan untuk berdiri sendiri maupun untuk bisa mempraktikkan teori - teori yang pernah dia dapatkan melalui pendidikan formal maupun informal.

Ada kalanya juga wanita ingin berdiri sendiri tanpa bantuan orang lain, apabila dia sebagai seorang istri maka dia ingin menunjukkan kepada suaminya jika sewaktu tidak ada suami dia dapat bertahan hidup bersama anak-anaknya dengan keahlian yang dimilikinya menjadi suatu usaha yang dapat dijadikan tumpuan hidupnya kelak atau sebagai pekerjaan sampingan untuk membiayai kehidupan keluarganya serta sebagai bukti bahwa wanita mampu berdiri di kaki sendiri.

Seiring dengan perkembangan zaman dan era teknologi yang semakin maju, kini wanita Indonesia diberi kesempatan serta peran yang sama dengan pria untuk berpartisipasi dalam pembangunan nasional. Wanita diberi kesempatan untuk berperan lebih majemuk dan menikmati pendidikan tinggi. Hasilnya banyak wanita yang tampil dan berperan dalam kehidupan bermasyarakat, berbangsa, bernegara dan dalam berbagai aktivitas ekonomi.

Dalam Islam, figur pengusaha wanita yang sukses tertuju kepada istri Nabi Muhammad SAW yakni Sayyidatina Khadijah. Beliau seorang teladan bagi kaum wanita, disamping wanita yang cerdas, ibu rumah tangga yang amanah, pendidik bagi anak-anaknya, juga pengusaha yang sukses, sekaligus istri seorang Nabi dan Rasul, dan pejuang di jalan Allah SWT.

Bagi seorang wanita apapun yang dia kerjakan selama dia bisa menjaga kehormatannya, harga dirinya, dan taat pada aturan yang Allah tetapkan maka semua yang dia kerjakan bernilai pahala. Bekerja adalah termasuk dalam ibadah yang juga bernilai pahala di sisi Allah. Islam tidak menghalangi kaum wanita untuk produktif dalam mencari karunia Allah di dunia ini dengan bekerja, bahkan Islam menganjurkan agar kaum wanita tidak kalah produktifnya dengan kaum pria.

Dan Allah memberikan pilihan bagi kaum wanita, apakah ia mau memilih sebagai pekerja, wanita karier, pengusaha, atau sebagai ibu rumah tangga karena semua itu sama baiknya.

Seorang wanita yang memiliki usaha, tentunya akan lebih fleksibel dalam mengurus keluarga. Karena ia bebas mengatur waktunya sendiri, bisa menentukan

kapan harus bekerja, istirahat dan mengurus keluarga. Berbeda dengan wanita karier yang bekerja di sebuah perusahaan, pastinya ada jam kerja yang harus dipatuhi.

Salah satu kelebihan wanita yang lain adalah wanita mampu mengerjakan beberapa pekerjaan dalam satu waktu sekaligus. Misalnya, ibu rumah tangga yang pekerjaan sehari-harinya di rumah, selain memasak ia juga menjaga anak, bahkan tanpa didampingi pembantu. Karakteristik seperti itulah yang sangat dibutuhkan dalam membangun, menjalankan dan mengembangkan sebuah usaha.

Wanita yang sukses dalam menjalankan usahanya yaitu mempunyai kepandaian dalam membagi waktu antara urusan bisnis dan keluarganya sehingga keberadaan usahanya itu tidak mengganggu perannya sebagai istri bagi suami dan ibu bagi anak-anaknya dan juga dalam usahanya itu memperoleh penghasilan yang banyak.

Tidak ada salahnya jika seorang istri memulai bisnisnya di rumah, agar bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari sekaligus membantu suami. Dan hal ini haruslah saling ada komunikasi antara suami dan istri, saling mendukung satu sama lain dalam menjalankan bisnis tersebut.

Sejatinnya wanita memiliki kesempatan besar untuk menjadi seorang pengusaha. Tak bisa lagi kehadirannya di dunia usaha kini dipandang sebelah mata. Karena dalam diri wanita itu sendiri telah ada secara kodrati, diantaranya sifat sabar, ulet, gigih, teliti, serta intuisi yang tajam. Maka itu usaha dan wanita merupakan suatu kombinasi yang ideal.

Wanita lebih cenderung membangun sebuah usaha sesuai dengan naluri dan kodratnya yaitu salah satunya kesukaannya dalam membuat aneka masakan. Karena baginya kegiatan seperti itu tidak hanya menyalurkan bakat atau hobi tetapi juga bisa menghasilkan keuntungan untuk membantu suami dalam meningkatkan perekonomian keluarganya. Hal ini dibuktikan dengan adanya 5 orang pengusaha wanita yang bergerak di bidang makanan yang penulis temukan di lapangan.

Berdasarkan hasil penelitian, adanya perbedaan lamanya waktu usaha yang dijalankan sehingga ditemukan adanya pula perbedaan peran dan pengaruh pengusaha wanita terhadap peningkatan ekonomi keluarga.

Ini dibedakan dalam 2 kelompok berdasarkan jangka waktu usaha, yaitu:

a. Usaha yang berjalan antara 5 sampai 10 tahun

Dalam kategori ini ada 3 orang pengusaha wanita yakni:

Ibu Sri Setia Ningsih pengusaha kerupuk kentang manis pedas “Azkiya” lamanya usaha 5 tahun, Siti Asnah pengusaha kue kering dan basah “Adit-Tia Cake” lamanya usaha 6 tahun, dan Tarbiyatul Asbaniyah pengusaha aneka abon ikan “Ibu Arlin” lamanya usaha 8 tahun.

Ketiga pengusaha wanita di atas termasuk dalam kategori waktu usaha yang pendek sudah sangat berperan dan mempunyai pengaruh besar dalam peningkatan ekonomi yakni khusus untuk rumah tangganya sendiri baik untuk pemenuhan kebutuhan primer maupun sekunder.

Mereka selain sukses dalam menjalankan usaha masing-masing, mereka juga tetap mendahulukan peran dan kewajibannya sebagai ibu rumah tangga

bagi suami dan anak-anaknya. Hal ini dibuktikan meskipun mereka mempunyai beragam kesibukan dalam mengurus usahanya, segala kegiatan di rumah tangga bisa teratasi seperti halnya dalam mengurus pendidikan anak-anak.

Disamping peran, ketiga pengusaha wanita tersebut mempunyai pengaruh besar dalam hal peningkatan ekonomi keluarga, yakni separuh dari hasil usaha mereka bisa meringankan beban suami sebagai tulang punggung keluarga dalam pemenuhan kebutuhan rumah tangga mereka. Masing-masing dari hasil usaha mereka tersebut bisa mengembangkan usaha yang baru serta diinvestasikan untuk jangka panjang ke depan.

Ibu Sri Setia Ningsih seorang pengusaha wanita kerupuk kentang manis pedas “Azkiya” yang sudah dijalankan selama 5 tahun, memulai usaha karena ingin membantu membangkitkan kembali keterpurukan perekonomian keluarga beliau bahkan sempat tidak mempunyai tempat tinggal. Dibalik faktor kemandirian beliau mempunyai keahlian yang bisa direalisasikan melalui suatu usaha sehingga bisa membantu memenuhi kebutuhan hidup keluarga. Selain dari itu tekad yang kuat dan kerja keras lah yang menjadikan beliau menjadi pengusaha wanita yang berhasil.

Naluri sebagai ibu dari 4 orang anak yang ingin mengembalikan senyum ceria anak-anaknya sehingga tidak menjadi anak yang pemalu karena kondisi ekonomi keluarga yang sangat terpuruk. Serta sebagai seorang istri yang ingin membuktikan kepada suami bahwa beliau juga bisa membantu

membangkitkan ekonomi keluarga mereka walaupun tidak sepenuhnya. Sudah beliau buktikan sekarang usaha itu tidak hanya membantu perekonomian keluarga tetapi dari usaha itu juga beliau sudah dapat berinvestasi di bidang perumahan di 3 lokasi di Banjarmasin yakni Handil Bakti, Landasan Ulin (Banjarbaru) dan Liang Anggang.

Ibu Siti Asnah seorang pengusaha wanita kue kering dan basah “Adit-Tia Cake” yang menjalankan usaha selama 6 tahun. Usaha yang beliau jalankan merupakan usaha rumah tangga yang dimulai karena keahlian dan kepandaian yang dimiliki dalam membuat kue. Faktor kemandirian yang ingin dibuktikan bahwa beliau bisa berkontribusi untuk pemenuhan ekonomi keluarga dan faktor pendidikan yang sering beliau ikuti seperti berbagai kursus keterampilan membuat kue menjadi modal beliau untuk membuka suatu usaha.

Selain dari faktor tersebut peluang yang bagus juga membuat beliau terus berusaha meraihnya dengan membuktikan usaha yang beliau jalankan sampai sekarang sudah membantu perekonomian keluarga seperti pemenuhan kebutuhan hidup, biaya pendidikan kedua anak beliau dan dari hasil usaha itu bisa diinvestasikan untuk jangka panjang berupa tanah.

Ibu Tarbiyatul Asbaniah seorang pengusaha wanita di bidang olahan aneka abon ikan “Ibu Arlin” yang menjalankan usaha selama 8 tahun. Usaha beliau merupakan usaha rumah tangga yang dimulai dengan keahlian yang beliau miliki dan adanya peluang yang bagus untuk membuka usaha

olahan abon ikan. Faktor kemandirian yang ingin ditunjukkan bahwa beliau bisa membantu memenuhi kebutuhan hidup dan modal yang cukup menjadi motivasi beliau untuk membuka usaha baru.

Hasil dari usaha beliau tersebut sudah bisa dibuktikan dengan adanya kontribusi beliau dalam pemenuhan kebutuhan keluarga seperti membantu pembiayaan pendidikan ketiga anaknya dan investasi jangka panjang yang dimiliki dengan membangun sebuah pabrik khusus untuk produksi olahan ikan dan mendirikan sebuah rumah makan sederhana.

Dari ketiga pengusaha di atas faktor kemandirian merupakan faktor yang paling dominan dalam memberikan motivasi untuk membuka usaha. Dari segi keuntungan usaha yang dijalankan Ibu Tarbiyatul Asbaniyah lah yang lebih besar dibandingkan 2 pengusaha wanita lainnya, sedangkan besarnya pengaruh dari hasil usaha yang mereka jalankan Ibu Sri Setia Ningsih lah yang mempunyai pengaruh besar dalam membantu perekonomian keluarga, dibuktikan dengan kembali bangkitnya perekonomian keluarga yang sempat terpuruk dan dari hasil usaha itu juga beliau bisa berinvestasi jangka panjang yang mempunyai prospek bagus untuk masa depan.

b. Usaha yang berjalan antara 20 sampai 30 tahun

Dalam kategori ini ada 2 pengusaha wanita, yakni Ibu Siti Nazmina seorang pengusaha kue kering cap “Merpati” yang lama usahanya 31 tahun dan Ibu Netty Asistina seorang pengusaha kue bingka khas Banjar “Bunda” yang lamanya usaha 27 tahun.

Kedua pengusaha wanita ini berbeda dari kategori tiga pengusaha di atas baik dari segi peran maupun pengaruhnya. Dari segi peran kedua pengusaha ini disamping sebagai ibu rumah tangga yang mengurus keluarganya, mereka juga mempunyai peran penting dalam pengelolaan usaha keluarga besar mereka.

Ibu Siti Nazmina seorang pengusaha kue kering cap “Merpati” yang menjalankan usaha selama 31 tahun. Usaha beliau merupakan usaha rumah tangga dan keluarga secara turun temurun sehingga perekonomian keluarga besar bergantung kepada usaha yang beliau jalankan baik untuk biaya kebutuhan hidup sehari-hari maupun pendidikan. Selain faktor kemandirian dibalik keahlian yang dimiliki menjadikan beliau terus mengembangkan usaha tersebut sampai sekarang, tekad yang kuat dan kerja keras beliau selama 31 tahun menjalankan usaha sudah memberikan kontribusi yang besar dalam memenuhi kebutuhan hidup keluarga besar.

Ibu Netty Asistina seorang pengusaha kue bingka khas Banjar “Bunda” yang menjalankan usaha selama 27 tahun. Usaha yang merupakan usaha rumah tangga dan keluarga dijalankan secara turun temurun, meskipun hanya beliau sendiri yang menjalankan usaha tersebut tetapi keuntungan yang diperoleh tetap dibagi untuk kebutuhan hidup keluarga besar.

Adanya faktor kemandirian yang beliau miliki untuk membuka usaha tersebut guna membantu perekonomian keluarga besar disertai peluang yang bagus untuk membuka usaha kue bingka menjadikan beliau

meneruskan usaha tersebut sampai sekarang dan semakin berkembang pesat. Dari hasil usaha inilah perekonomian keluarga besar beliau terpenuhi.

Dari lamanya usaha yang dijalankan sekarang usaha ini semakin maju yang tentunya memperoleh penghasilan yang cukup besar dibanding pengusaha wanita di kategori sebelumnya dan dari hasil usaha ini pula menjadikan perbedaan pengaruh yang lebih yakni kedua pengusaha wanita tersebut sepenuhnya mempengaruhi peningkatan ekonomi keluarga besar mereka.

Selain pengaruh di atas dari usaha ini juga bisa memberikan pengajaran berupa keahlian kepada keluarga dan anak-anak mereka yang berkaitan dengan usaha tersebut juga usaha yang lain.

Faktor kemandirian merupakan faktor yang paling dominan memotivasi mereka dalam menjalankan usaha. Dari segi keuntungan yang diperoleh Ibu Netty Asistina mempunyai keuntungan usaha yang lebih besar dibandingkan usaha Ibu Siti Nazmina.

Dari segi besarnya pengaruh usaha terhadap perekonomian keluarga yaitu Ibu Siti Nazmina karena beliau merupakan tulang punggung keluarga dan dari usaha yang sudah dijalankan sangat membantu pemenuhan kebutuhan hidup keluarga dan keluarga besar baik dari segi pendidikan maupun pemenuhan kebutuhan keluarga yang lainnya bisa terpenuhi dari hasil usaha beliau.

Dilihat dari kelima pengusaha wanita ini kesuksesan yang dicapai dapat dilihat dari 2 sisi yaitu keuntungan dan besarnya pengaruh terhadap peningkatan perekonomian keluarga.

Dari usaha yang dijalankan selama 5 sampai 10 tahun, pengusaha yang memperoleh keuntungan terbesar adalah Ibu Tarbiyatul Asbaniyah sedangkan dilihat dari besarnya pengaruh terhadap peningkatan perekonomian keluarga adalah Ibu Sri Setia Ningsih.

Dari usaha yang dijalankan selama 20 sampai 30 tahun, pengusaha yang memperoleh keuntungan terbesar adalah Ibu Netty Asistina sedangkan dilihat dari besarnya pengaruh terhadap peningkatan perekonomian keluarga adalah Ibu Siti Nazmina.

2. Kendala-Kendala Yang Dihadapi Pengusaha Wanita Terhadap Peningkatan Ekonomi Keluarga di Banjarmasin.

Seiring pesatnya usaha yang mereka jalankan tidak terlepas dari berbagai kendala yang mereka hadapi selama usaha itu berjalan. Ada 4 kendala yang mereka hadapi yakni:

a. Modal

Setiap usaha tidak terlepas dari modal yang diperlukan dari awal usaha dibangun. Semakin besar usaha maka semakin besar pula modal yang diperlukan. Walaupun keuntungan yang mereka dapatkan sudah cukup besar tetapi karena usaha mereka bersifat sistem antar titip maka perputaran untuk

modal selanjutnya tidak mencukupi sedangkan pesanan barang semakin bertambah.

Di Banjarmasin seperti yang kita lihat sudah banyak lembaga-lembaga keuangan bank dan non-bank untuk pinjaman modal kepada para pengusaha yang ingin mengembangkan usaha, baik dari usaha kecil, menengah dan besar. Diantaranya lembaga bank yaitu Bank Mandiri, Bank Kal-sel, dll sedangkan lembaga Non-bank yaitu Modal Ventura, Koperasi, dll. Dari sekian banyak lembaga keuangan yang ada, tidak sepenuhnya pengusaha itu berani mengambil risiko dengan meminjam modal kepada lembaga-lembaga tersebut. Sehingga kendala modal sangat mempengaruhi usaha mereka.

b. Tenaga kerja

Suatu usaha yang dijalankan tidak terlepas dari adanya tenaga kerja yang diperlukan, yang sangat membantu untuk penyelesaian dan pencapaian kesuksesan suatu usaha. Sehingga kurangnya tenaga kerja banyak menjadi kendala para pengusaha untuk mengembangkan usaha mereka khususnya para pengusaha wanita di atas. Tenaga kerja yang diperlukan pun diharapkan mempunyai keahlian sesuai usaha masing-masing dari mereka para pengusaha wanita.

Keahlian seorang tenaga kerja sangat menentukan mutu dan kualitas suatu barang serta keberhasilan suatu usaha. Untuk mewujudkan semua ini banyak pengusaha yang sangat sulit mendapatkan tenaga kerja yang sesuai kriteria yang mereka harapkan.

Banyaknya pelatihan kewirausahaan yang menghasilkan orang-orang berkualitas sebenarnya bisa dijadikan tenaga kerja dalam usaha mereka, sehingga tidak adanya kekurangan tenaga kerja untuk mengembangkan usaha para pengusaha wanita tersebut.

c. Cuaca

Daerah kita yang beriklim tropis sangat mempengaruhi suatu usaha yang dijalankan dengan ketergantungan cuaca. Hal ini sangat nampak dirasakan oleh pengusaha wanita yakni seperti usaha kerupuk yang harus melewati proses penjemuran di bawah terik matahari langsung agar dapat menghasilkan barang yang berkualitas baik mutu dan rasanya.

Kerupuk yang langsung di jemur di bawah terik matahari akan menghasilkan mutu suatu kerupuk yang mekar dan rasanya yang gurih, sedangkan jika tanpa dijemur maka akan menghasilkan kerupuk yang tidak mekar dan rasa keasaman di kerupuk tersebut.

Solusi terhadap permasalahan ini dapat ditanggulangi dengan cara penggunaan oven yang dirancang khusus untuk penjemuran kerupuk sehingga tetap menghasilkan kerupuk yang bermutu dan proses produksi dapat dilakukan setiap saat tanpa ketergantungan cuaca.

d. Keawetan dan Kemasan

Suatu barang produksi yang berjenis makanan basah sangat tergantung dengan keawetan dan sangat riskan rusaknya kemasan.

Untuk makanan yang keawetannya tidak tahan lama bisa menggunakan lemari pendingin sebagai alternatif penyimpanan makanan selama pemasaran dilakukan, seperti pemasangan lemari pendingin di alat transportasi yang digunakan.

Sedangkan makanan yang memerlukan kemasan khusus seperti kue basah, bisa menggunakan kemasan plastik khusus yang tebal dan kedap udara sehingga selain rasanya tetap terjaga juga bentuk dari kue tersebut tetap utuh sampai ke tempat konsumen.

Dari keempat kendala diatas yang paling dominan ialah kurangnya modal. Hal ini dikarenakan perputaran modal selanjutnya tidak mencukupi sedangkan pesanan barang semakin bertambah dan kurangnya keberanian pengusaha wanita untuk meminjam modal di lembaga keuangan Bank maupun Non Bank.