

**STRATEGI NAFKAH RUMAHTANGGA PEREMPUAN
DI SEKTOR INFORMAL (STUDI KASUS PEDAGANG
PEREMPUAN DI PANTAI NATSEPA NEGERI SULI
KECAMATAN SALAHUTU KABUPATEN
MALUKU TENGAH)**

***THE HOUSEHOLD LIVING STRATEGY OF WOMEN IN INFORMAL
SECTOR (CASE STUDY OF TRADING WOMEN IN NATSEPA
BEACH SULI VILLAGE SALAHUTU SUB DISTRICT
THE CENTRE OF MALUKU DISTRICT)***

Rahhel Munster¹, Felecia. P. Adam², Noviar. F. Wenno²

¹Mahasiswa Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Pattimura

² Staf Pengajar pada Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Pattimura
Jln. Ir. M.Putuhen - Kampus Poka - Ambon, 97233 Tlp. (0911)322489

E-mail : munsterrachel@yahoo.com

feleciaadam@yahoo.com

noviarwenno@gmail.com

Abstrak

Strategi nafkah rumah tangga merupakan keseluruhan hubungan antar manusia, sistem sosial dengan sistem penghidupannya. Strategi pemenuhan kebutuhan dasar adalah cara untuk memperkuat usahanya dengan memanfaatkan peluang yang ada meskipun dengan kelemahan dan keterbatasan yang dimiliki. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui motivasi perempuan bekerja, kontribusi pendapatan dan perencanaan strategi nafkah rumah tangga perempuan pedagang di Pantai Natsepa. Jumlah sampel yang diambil dalam penelitian ini 52 responden yang ditentukan dengan menggunakan metode *Stratified Random Sampling*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 26 responden termotivasi bekerja untuk membiayai pendidikan anak-anak, 19 responden termotivasi bekerja untuk memenuhi kebutuhan konsumsi keluarga dan 7 responden termotivasi bekerja karena pendapatan suami rendah. Besar kontribusi pendapatan perempuan dalam rumah tangganya sebesar 63,13 persen. Alternatif strategi yang dapat digunakan perempuan untuk meningkatkan usahanya adalah menjalin kerjasama dengan lembaga penyedia kredit, memelihara hubungan baik dengan konsumen, menjaga mutu produk dan menjalin kerjasama dengan pemasok bahan baku.

Kata kunci: Pedagang, perempuan, rumah tangga, strategi

Abstract

Household living strategy is the whole relation between human, social system and their livelihood system. The strategy of basic need full fulfillment is the way to strengthen their business by utilizing the existing opportunities even though they have weaknesses and limitations. This research aims to find out the motivation of working women, the income contribution and the planning of the household living strategy of trading women in Natsepa beach. Samples taken in this research were 52 respondents that were determined using stratified random sampling. This research shows that 26 respondents were motivated to work to finance children education, 19 respondents were motivated to work to fulfill family consumption needs and 7 respondents were motivated to work because husband income's was low. The contribution women income in the household is 63.13 percent. The alternative strategy that can be used by women to improve their business are building

relationship with credit provider institution, preserving a good relationship with consumer, keeping the quality of the product and building the relationship with raw material suppliers.

Key words: Trading, women, household, living strategy

Pendahuluan

Maluku merupakan daerah kepulauan atau dikenal dengan provinsi seribu pulau dengan luas wilayah didominasi oleh laut. Hal ini memungkinkan penduduk dapat menggunakan sumber daya laut sebagai mata pencaharian untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka. Selain itu, keindahan serta panorama laut maupun daratannya juga merupakan daya tarik tersendiri bagi para wisatawan yang berkunjung pada daerah tersebut (Mahmudin, 2013).

Negeri Suli yang berada pada Kecamatan Salahutu Kabupaten Maluku Tengah memiliki objek wisata Pantai Natsepa yang banyak diminati wisatawan. Dengan adanya objek wisata ini, sebagian kecil masyarakat memanfaatkannya sebagai sumber mata pencaharian demi kelangsungan hidup mereka (Sekararum 2014). Aktivitas wisata Pantai Natsepa merupakan kegiatan yang secara langsung menyentuh dan melibatkan masyarakat setempat serta mempengaruhi kehidupan ekonomi sosial mereka (Hiariey, 2013).

Hal ini menciptakan peluang bagi masyarakat disekitar objek wisata untuk mendapatkan kesempatan kerja. Pengembangan suatu objek wisata akan memberikan dampak positif bagi masyarakat yaitu, membuka kesempatan berusaha khususnya bagi perempuan guna memperoleh penghasilan yang cukup dalam memenuhi kebutuhan sosial maupun ekonomi mereka. Dengan adanya objek wisata tersebut, akan memberikan kontribusi bagi masyarakat setempat terlebih khusus bagi mereka yang memanfaatkan objek wisata sebagai tempat untuk meningkatkan taraf hidup (Ihromi, 1995)

Laki-laki maupun perempuan dapat berperan sebagai pencari nafkah, baik di bidang pertanian maupun non pertanian, pelaku kegiatan rumah tangga maupun pelaku kegiatan masyarakat. Peran-peran tersebut dipengaruhi kondisi sosial ekonomi keluarga atau rumah tangga (Hastuti, 2008). Pada kenyataannya sebagian besar masyarakat yang memanfaatkan objek wisata tersebut adalah kaum

perempuan seperti penjual rujak, penjual jagung rebus, pisang goreng, sagu gula, dan jenis makanan lainnya dilakukan oleh kaum perempuan. Kenyataan tersebut menjadi gambaran bahwa, perempuan di sekitar objek wisata Pantai Natsepa mengalami perkembangan peran (Fandeli 1995). Umumnya kaum perempuan mengambil peran di sektor domestik yaitu, mengurus rumahtangga. Sementara kaum laki-laki yang berperan di sektor publik, yaitu bekerja untuk memenuhi kebutuhan rumahtangga. Namun, seiring upaya pemenuhan kebutuhan yang terasa semakin berat, maka perempuan cenderung merambah di sektor publik untuk mendukung pemenuhan kebutuhan rumah tangga (Ihromi, 1990).

Berdasarkan uraian diatas, terdapat beberapa permasalahan yang perlu dijawab, yaitu:

1. Apa motivasi perempuan bekerja pada sektor informal?
2. Berapa besar kontribusi pendapatan perempuanpedagang di Pantai Natsepa terhadap pendapatan rumahtangganya?
3. Bagaimana strategi nafkah rumah tangga perempuan di sektor informal pada perempuan pedagang di Pantai Natsepa Negeri Suli Kecamatan Salahutu Kabupaten Maluku Tengah?

Metode Penelitian

Penelitian ini berlangsung selama satu bulan, yaitu pada bulan Desember sampai bulan Januari 2015 dengan menetapkan lokasi penelitian di Negeri Suli Kecamatan Salahutu Kabupaten Maluku Tengah. Populasi dalam penelitian ini adalah keseluruhan ibu rumah tangga yang bekerja pada sektor informal di Negeri Suli Kecamatan Salahutu Kabupaten Maluku Tengah yang terdiri dari pedagang rujak dan es kelapa, pedagang pisang goreng, pedagang jagung rebus dan pedagang sagu gula. Sampel yang diambil dengan menggunakan teknik *Stratified Random Sampling* (metode acak bertingkat) dari keseluruhan jumlah perempuan pekerja pada sektor informal, yaitu sebanyak 103 orang. Sampel yang diambil sebanyak 50 persen dari masing-masing kelompok yang terdiri dari pedagang rujak dan es kelapa sebanyak 37 orang dari total keseluruhan pedagang rujak sebanyak 73 orang, pedagang pisang goreng sebanyak 5 orang dari total

keseluruhan pedagang pisang goreng sebanyak 10 orang, pedagang jagung rebus sebanyak 5 orang dari total keseluruhan pedagang jagung rebus sebanyak 10 orang dan pedagang sagu gula sebanyak 5 orang dari total keseluruhan pedagang sagu gula sebanyak 10 orang. Tujuan penelitian yang pertama yaitu mengetahui motivasi perempuan yang bekerja pada sektor informal dijawab dengan menggunakan analisis deskriptif mengacu pada teori Mudzhar (Mudzhar, 2001). Tujuan penelitian kedua, yaitu untuk mengetahui tingkat kontribusi perempuan terhadap pendapatan rumah tangga digunakan rumus:

$$\text{Besarnya kontribusi} = a/b \times 100\%$$

dimana:

a = Pendapatan perempuan pedagang

b = Pendapatan rumah tangga

Tujuan penelitian ketiga, yaitu membuat perencanaan strategi nafkah rumah tangga perempuan di sektor informal dijawab dengan menggunakan analisis SWOT, yaitu dengan menggambarkan secara jelas peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Dengan demikian dihasilkan empat set kemungkinan *alternative strategis* (Rangkuti, 2004), yaitu: (1) Strategi SO; Strategi ini dibuat dengan memaksimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada, (2) Strategi ST; Ini adalah strategi dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman, (3) Strategi WO; Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada, dan (4) Strategi WT; Strategi ini dibuat untuk meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

Hasil dan Pembahasan

Karakteristik Responden

Umur

Umur adalah salah satu faktor yang mempengaruhi aktivitas kehidupan manusia, baik secara fisik maupun nonfisik. Berdasarkan hasil penelitian, umur responden yang terendah adalah 27 tahun dan tertinggi adalah 68 tahun. Dari segi

umur, umumnya umur responden kelompok pedagang rujak dan es kelapa didominasi oleh umur 41-54 tahun, yaitu sebesar 43 persen, untuk kelompok pedagang pisang goreng didominasi oleh umur 27-40 tahun, yaitu sebesar 80 persen, untuk kelompok pedagang jagung rebus didominasi oleh umur 27-40 tahun, yaitu sebesar 80 persen, dan untuk kelompok pedagang sagu gula didominasi oleh kelompok umur 41-54 tahun, yaitu sebesar 80 persen. Distribusi responden menurut kelompok umur dapat dilihat pada Tabel 1

Tabel 1. Distribusi responden menurut kelompok umur

Kelompok pedagang	Kelompok umur (tahun)			Total
	27-40	41-54	55-68	
Pedagang rujak dan es kelapa (Jumlah (org) dan persentase)	9	16	12	37
	24	43	32	100
Pedagang pisang goreng (Jumlah (org) dan persentase)	4	1	-	5
	80	20	-	100
Pedagang jagung rebus (Jumlah (org) dan persentase)	4	1	-	5
	80	20	-	100
Pedagang sagu gula (Jumlah (org) dan persentase)	1	4	-	5
	20	80	-	100

Tingkat Pendidikan

Pendidikan merupakan salah satu faktor yang cukup berperan dalam menentukan sikap dan pola pikir seseorang. Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang maka semakin luas pengetahuannya. Berdasarkan hasil penelitian terlihat bahwa persentase tertinggi tingkat pendidikan responden kelompok pedagang rujak dan es kelapa terbanyak adalah pada tingkat Sekolah Menengah Atas (SMA) yaitu sebanyak 40 persen. Kelompok pedagang pisang goreng juga pada tingkat SMA, yaitu sebanyak 60 persen. Kelompok pedagang jagung rebus persentase terbanyak juga pada tingkat SMA, adalah sebanyak 80 persen, dan untuk kelompok pedagang sagu gula persentase terbanyak adalah pada tingkat Sekolah Dasar (SD) yaitu sebanyak 60 persen. Distribusi responden menurut tingkat pendidikan dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel. 2. Distribusi responden berdasarkan tingkat pendidikan

Kelompok pedagang	Tingkat pendidikan				Total
	SD	SMP	SMA	P. Tinggi	
Pedagang rujak dan es kelapa (Jumlah (org) dan persentase)	9 24	11 29	15 40	2 5	37 100
Pedagang pisang goreng (Jumlah (org) dan persentase)	-	2 40	3 60	-	5 100
Pedagang jagung rebus (Jumlah (org) dan persentase)	-	1 20	4 80	-	5 100
Pedagang sagu gula (Jumlah (org) dan persentase)	3 60	-	2 40	-	5 100

Pengalaman Berusaha

Pengalaman berusaha merupakan keterampilan dan kemampuan yang dimiliki seseorang dalam kurun waktu tertentu. Pengalaman berusaha yang dimiliki responden bervariasi, yaitu berkisar dari 2-34 tahun. Persentase yang lebih tinggi untuk faktor pengalaman berusaha terdapat pada kelompok pedagang rujak dan es kelapa, yaitu sebesar 45,94 persen dengan kurun waktu 10 tahun. Kelompok pedagang pisang goreng seluruhnya (100%) memiliki pengalaman berusaha dengan kurun waktu 10 tahun, untuk kelompok pedagang jagung rebus yaitu, sebesar 80 persen dengan kurun waktu 11-20 tahun, dan kelompok pedagang sagu gula yaitu sebesar 40 persen dengan kurun waktu 10 tahun dan 21-34 tahun. Distribusi responden berdasarkan lamanya berusaha dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Distribusi responden berdasarkan lamanya berusaha

Kelompok pedagang	Lama berusaha (tahun)			Total
	10	11-20	21-34	
Pedagang rujak dan es kelapa (Jumlah (org) dan persentase)	17 45,94	15 40,54	5 13,52	37 100
Pedagang pisang goreng (Jumlah (org) dan persentase)	5 100	-	-	5 100
Pedagang jagung rebus (Jumlah (org) dan persentase)	1 20	4 80	-	5 100
Pedagang sagu gula (Jumlah (org) dan persentase)	2 40	1 20	2 40	5 100

Jumlah Anggota Keluarga

Semakin banyak jumlah anggota keluarga maka semakin besar pula jumlah tanggungan dalam keluarga kecuali yang sudah berpenghasilan sendiri. Dapat dilihat bahwa besarnya persentase jumlah tanggungan dalam keluarga responden kelompok pedagang rujak yaitu sebesar 75.67 persen dengan jumlah tanggungan 1-3 orang, untuk kelompok pedagang pisang goreng sebesar 80 persen untuk jumlah tanggungan 1-3 orang. Untuk kelompok pedagang jagung rebus sebesar 60 persen untuk jumlah tanggungan 1-3 orang, dan untuk kelompok pedagang sagu gula sebesar 100 persen untuk jumlah tanggungan 1-3 orang. Jumlah beban tanggungan tidak mempengaruhi keputusan seseorang untuk melakoni sebuah pekerjaan. Seseorang akan bekerja jika dia merasa mampu untuk melakukan pekerjaan. Yang terpenting adalah responden dapat meningkatkan usahanya sehingga dari pekerjaannya dapat menghasilkan pendapatan yang cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup anggota keluarganya. Distribusi Jumlah tanggungan keluarga responden dapat dilihat pada Tabel 4

Tabel 4. Distribusi responden berdasarkan beban tanggungan.

Kelompok pedagang	Beban tanggungan (Org)		Total
	1-3	4-6	
Pedagang rujak dan es kelapa (Jumlah (org) dan persentase)	28 75,67	9 24.33	37 100
Pedagang pisang goreng (Jumlah (org) dan persentase)	4 80	1 20	5 100
Pedagang jagung rebus (Jumlah (org) dan persentase)	3 60	2 40	5 100
Pedagang sagu gula (Jumlah (org) dan persentase)	5 100	- -	5 100

Motivasi Perempuan Bekerja

Berdasarkan hasil penelitian diketahui sebanyak 26 responden dengan persentase 50 persen dari total responden sebanyak 52 orang menyatakan bahwa mereka termotivasi untuk bekerja dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan pendidikan anak-anak mereka. Sebanyak 19 orang responden dengan persentase 36

persen menyatakan bahwa hal yang paling memotivasi mereka dalam bekerja adalah untuk memenuhi kebutuhan keluarga diantaranya kebutuhan konsumsi, sandang, dan kebutuhan kesehatan. Sebanyak 7 orang responden dengan persentase 13 persen menyatakan hal yang memotivasi mereka dalam bekerja adalah karena pendapatan suami mereka yang rendah. Distribusi responden berdasarkan motivasi dalam bekerja dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Distribusi responden berdasarkan motivasi dalam bekerja.

Motivasi bekerja	Jumlah responden	Persentase (%)
Pendidikan anak	26	50
Kebutuhan keluarga	19	37
Pendapatan suami rendah	7	13
Total	52	100

Pendapatan Perempuan Bekerja

Berdasarkan hasil penelitian terlihat bahwa jumlah pendapatan pedagang rujak dan es kelapa > Rp 2.260.000 dan diperoleh sekitar 92 persen dari jumlah responden yang diteliti atau sebanyak 34 orang. Pedagang pisang goreng dengan pendapatan berkisar Rp. 860.000,- hingga Rp.1.560.000,- berjumlah tiga orang atau sekitar 60 persen dari jumlah responden yang dipilih. Disamping itu, pendapatan pedagang jagung rebus sebesar Rp.860.000,- hingga Rp.1.560.000,- diperoleh empat orang atau sekitar 80 persen responden dari total responden yang dipilih. Besar pendapatan yang diperoleh pedagang sagu gula dengan jumlah responden 60 persen dari total responden yang diteliti atau sekitar tiga orang dengan pendapatan > Rp. 860.000,- hingga Rp. 1.560.000,-. Distribusi pendapatan responden dapat dilihat pada Tabel 6.

Kontribusi Pendapatan Perempuan terhadap Pendapatan Rumah Tangga

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa kontribusi rata-rata responden terhadap pendapatan rumah tangga adalah sebesar Rp 2.521.528.8 atau sekitar 63,13 persen dari total pendapatan rumah tangga per bulan sebaliknya pendapatan

suami sekitar 36,86 persen dari total pendapatan rumah tangga mereka yaitu sebesar Rp 1.472.368.4 per bulan.

Tabel 6. Distribusi responden berdasarkan pendapatan

Kelompok pedagang	Pendapatan (Rp/bulan)			Total
	860.000- 1.560.000	1.561.000- 2.260.000	> 2.260.000	
Pedagang rujak dan es kelapa (Jumlah (org) dan persentase)	0	3	34	37
Pedagang pisang goreng (Jumlah (org) dan persentase)	0	8	92	100
Pedagang jagung rebus (Jumlah (org) dan persentase)	3	2	0	5
Pedagang sagu gula (Jumlah (org) dan persentase)	60	40	0	100
Pedagang sagu gula (Jumlah (org) dan persentase)	4	1	0	5
Pedagang sagu gula (Jumlah (org) dan persentase)	80	20	0	100
Pedagang sagu gula (Jumlah (org) dan persentase)	3	2	0	5
Pedagang sagu gula (Jumlah (org) dan persentase)	60	40	0	100

Hal ini berarti peran perempuan dalam upaya peningkatan pendapatan keluarga guna meningkatkan kesejahteraan keluarga sangat penting dan berarti, melihat besarnya kontribusi pendapatan mereka pada rumah tangganya yang cukup besar. Distribusi Pendapatan Perempuan Pedagang Terhadap Pendapatan Rumah Tangga dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Distribusi pendapatan responden terhadap pendapatan rumah tangga

Uraian	Rata-rata pendapatan (Rp/bulan)	Kontribusi (%)
Istri	2.521.528.8	63,13
Suami	1.472.368.4	36.86
Total	3.993.897.2	100

Strategi Nafkah Rumah Tangga Perempuan Bekerja pada Sektor Informal

dalam usaha mencapai suatu kebutuhan hidup yang layak diperlukan sumberdaya manusia yang terampil dan berani mengambil resiko terhadap berbagai jenis pekerjaan yang dilakukan untuk memperoleh pendapatan rumah tangga. Upaya mempertahankan hidup sangat tergantung dari berbagai usaha atau pekerjaan, baik di sektor formal maupun informal. Strategi nafkah rumah tangga

perempuan yang bekerja pada sektor informal dianalisis menggunakan SWOT dengan hasil sebagai berikut:

Faktor Internal; untuk mengetahui faktor internal yang menjadi kekuatan dan kelemahan dari usaha yang dijalankan.

Kekuatan (*strengths*): (1) Permintaan rujak, pisang goreng, jagung rebus dan sagu gula selalu ada, (2) Ketersediaan bahan baku, dan (3) memiliki pelanggan tetap.

Kelemahan (*Weakness*); (1) terbatasnya modal usaha, (2) terbatasnya pengetahuan pedagang mengenai teknik penyimpanan bahan baku (buah-buahan), dan (3) kebersihan dan kerapian masih rendah.

Faktor Eksternal; Untuk mengetahui faktor eksternal yang menjadi peluang dan ancaman dari usaha yang dijalankan .

Peluang (*Opportunities*); (1) tersedianya kredit, (2) jumlah pengunjung bertambah, (3) bantuan pemerintah, dan (4) pendapatan meningkat.

Ancaman (*Threats*); (1) Adanya pesaing, dan (2) fluktuasi harga bahan baku

Penentuan Alternatif Strategi

Penentuan alternatif strategi usaha pedagang perempuan bekerja pada sektor informal di Pantai Natsepa menggunakan matriks SWOT. Matriks SWOT dapat menggambarkan kondisi internal maupun eksternal sehingga menghasilkan empat kemungkinan alternatif strategi utama antara lain sebagai berikut:

Kekuatan dan peluang (Strategi S-O):

1. Meningkatkan volume penjualan merupakan strategi yang harus dipertahankan oleh penjual karena setiap harinya jumlah pengunjung pantai bertambah secara otomatis permintaan produk selalu ada.
2. Pengembangan usaha merupakan strategi yang harus dilakukan karena setiap penjual memiliki konsumen tetap (langganan) serta adanya kebijakan pemerintah dalam pengembangan pariwisata dengan adanya sarana dan prasarana penunjang.

Kelemahan dan peluang (Strategi W-O)

1. Menjalin kerja sama dengan lembaga penyedia kredit merupakan strategi yang baik bagi setiap penjual. Terbatasnya modal merupakan kelemahan dalam sebuah usaha oleh karena itu memanfaatkan peluang kredit yang ada dengan menjalin kerja sama yang baik dengan lembaga penyedia kredit.
2. Memperdalam pengetahuan tentang teknik penyimpanan bahan baku merupakan strategi yang harus dilakukan. Bertambahnya pengunjung pantai setiap hari adalah peluang besar bagi penjual sehingga perlu mengetahui teknik penyimpanan bahan baku yang baik agar usahanya dapat berkembang.
3. Menjaga kebersihan dan kerapihan dari setiap penjual merupakan strategi yang harus dilakukan. Besarnya pendapatan yang diterima sangat bergantung pada kualitas penjual dalam hal kebersihan dan kerapihan untuk menunjang usahanya.

Kekuatan dan ancaman (Strategi S-T)

1. Menjaga mutu produk merupakan bagian terpenting dalam sebuah usaha. Mempertahankan kualitas produk akan meningkatkan loyalitas konsumen dalam membeli produk
2. Memelihara hubungan baik dengan pembeli merupakan hal penting yang harus dilakukan untuk menghadapi persaingan. Menjaga agar pelanggan tidak beralih ke tempat lain maka perlu adanya pelayanan yang baik dari penjual.

Kelemahan dan ancaman (Strategi W-T): Menjalin hubungan baik dengan pedagang buah-buahan selaku pemasok bahan baku merupakan hal penting. Harga bahan baku yang berfluktuasi serta modal usaha yang terbatas membuat penjual terkadang mengalami kesulitan untuk memperoleh bahan baku dengan harga yang diinginkannya. Oleh sebab itu menjalin hubungan baik dengan pemasok bahan baku perlu dilakukan agar kesepakatan harga sesuai dengan yang diinginkan.

Alternatif strategi berdasarkan analisis SWOT.

Internal Eksternal	Kekuatan (S) a. Permintaan rujak, pisang goreng, jagung rebus dan sagu gula selalu ada b. Ketersediaan Bahan baku c. Memiliki Pelanggan tetap.	Kelemahan (W) a. Terbatasnya Modal Usaha b. Kurangnya pengetahuan pedagang mengenai teknik penyimpanan c. Kebersihan dan kerapihan masih rendah
	Peluang (O) a. Tersedianya kredit b. Jumlah pengunjung bertambah c. Kebijakan pemerintah d. Pendapatan meningkat	S-O a. Meningkatkan volume penjualan b. Mengembangkan usaha
Ancaman (T) a. Adanya pesaing b. Fluktuasi harga bahan baku	S-T a. Menjaga mutu produk b. Menjalin hubungan baik dengan pembeli	W-T Memelihara hubungan baik dengan pemasok

Kesimpulan

Sebanyak 26 responden menyatakan bahwa motivasi mereka bekerja adalah untuk membiayai pendidikan anak mereka, sebanyak 19 orang responden menyatakan bahwa mereka bekerja untuk memenuhi kebutuhan konsumsi keluarga, dan sebanyak tujuh orang responden menyatakan bahwa mereka bekerja karena pendapatan suami yang rendah. Besar kontribusi rata-rata perempuan pekerja pada sektor informal dalam rumah tangga yaitu sebesar 63,13 persen jauh lebih besar bila dibandingkan dengan kontribusi pendapatan suaminya dalam rumah tangga yang hanya sebesar 36,86 persen.

Analisis SWOT menghasilkan alternatif strategi yang dapat digunakan perempuan sebagai strategi meningkatkan usaha mereka. Strategi-strategi tersebut antara lain: menjalin kerjasama yang baik dengan lembaga penyedia kredit,

memelihara hubungan baik dengan konsumen, menjaga mutu produk dan, menjalin kerja sama dengan pemasok bahan baku.

Daftar Pustaka

- Fandeli, C. 1995. *Dasar-Dasar Manajemen Kepariwisata Alam*. Yogyakarta: Liberty.
- Hastuti, Endang Lestari., 2008. *Hambatan Sosial Budaya dalam Pengarusutamaan Gender di Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Hiariey, L. 2013. “Dampak pariwisata terhadap pendapatan dan tingkat kesejahteraan pelaku usaha di kawasan wisata Pantai Natsepa Pulau Ambon”. *Jurnal Organisasi dan Manajemen*. 9(1): 87-89.
- Ihromi, O.T. 1990. *Para Ibu yang Berperan Tunggal dan yang Berperan Ganda*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Ihromi, O.T. 1995. *Kajian Wanita dalam Pembangunan*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Mahmudin, T. 2013. “Analisis pengaruh fasilitas, sarana dan prasarana terhadap pendapatan retribusi sektor pariwisata (Studi kasus Pantai Natsepa Satu di Kabupaten Maluku Tengah)”. *Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Akuntansi*. 2(1): 91.
- Mudzhar, H. M., Atho, Sajida A. 2001. *Wanita di dalam Masyarakat Indonesia: Akses, Pemberdayaan dan Kesempatan*. Yogyakarta: Sunan Kalijaga Press.
- Rangkuti, F., 2004. *Analisis SWOT: Teknik Pembedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Sekararum, N. 2014. “Analisis dampak pengembangan obyek wisata Pantai Natsepa terhadap ekonomi budaya masyarakat”. *Jurnal Ekonomi dan Budaya* . 2(1): 1-2.