

**PENGARUH LESUNYA INDUSTRI MEBEL TERHADAP
KELUARGA PENGUSAHA MEBEL WANITA DI JEPARA**
*(The Effect of Furniture Industry Sluggish to
Family Furniture Women Entrepreneurs in Jepara)*

Fitri Ella Fauziah *)
Bening Kristyassari *)
Sri Mulyani *)

Abstract

Furniture crisis make almost all furniture entrepreneurs in Jepara have the influences. Woods prices and others material's have increasing, but in the other side it is not supported by the increasing sales prices because the customers didn't want to increase the price so it will reduce their income. Crisis became a burden to women entrepreneur. Women entrepreneurs have a double role, in their occupation and in their household. In this paper we try to examine the influence of furniture to the family of women entrepreneur. That is education, health, food pattern, and relationship between family member, family consumption degree and others.

This paper is using the qualitative methods. Population includes all women entrepreneur in Jepara regency. We took the sample by using snowball sampling. Based on survey we found 20 respondents, that include craftsman, sawmill, broker on local (domestic) or export.

This paper result that women entrepreneur may survive on furniture crisis depends on size of their company, their personal skills and product sales destiny. For example: export to Europe has reduced, but in the other side export to Malaysia were increased. The other result that during furniture crisis, the women entrepreneurs still gave priority to education of their children's, although how hard is. The other factors as health, food pattern, and family consumption degree a little bit reduced. For the recreation their still did that but with specific limits. The relationship between family members became not to harmonic.

Keywords : *women entrepreneur, family, furniture crisis*

Abstract

Krisis keuangan sangat berdampak pada semua pengusaha mebel di Jepara. Harga kayu dan semua bahan baku mengalami peningkatam, akan tetapi harga jual tidak dapat meningkat. Hal ini disebabkan pelanggan tidak menginginkan adanya kenaikan harga, sehingga pendapatan yang diterima penjual mengalami penurunan. Krisis ini menjadi beban yang berat bagi pengusaha wanita karena pengusaha mebel wanita memiliki peran ganda yaitu sebagai pengusaha dan sebagai ibu rumah tangga. Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh lesunya industry mebel terhadap keluarga pengusaha mebel wanita di jepara yang terkait dengan pendidikan, kesehatan, pola konsumsi, hubungan dengan anggota keluarga dan lain-lain.

**) Staff Pengajar STIENU Jepara*

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang dilakukan dengan wawancara responden. Populasi penelitian meliputi seluruh pengusaha mebel wanita di wilayah Jepara. Adapun pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan teknik snowball sampling. Berdasarkan pada survey di lapangan diperoleh 20 orang responden yang meliputi pengrajin, pemilik penganggajian dan pengepul untuk lokal maupun ekspor.

Penelitian ini memberikan hasil bahwa pengusaha mebel wanita dapat mempertahankan usahanya dalam krisis mebel tergantung pada ukuran perusahaan, keahlian personal dan tujuan penjualan. Sebagai contohnya adalah ekspor ke Eropa berkurang, akan tetapi terdapat peningkatan ekspor ke Malaysia. Hasil penelitian lain bahwa selama krisis mebel pengusaha mebel wanita masih mengutamakan pendidikan anak walaupun hal tersebut sangat sulit dilakukan. Faktor-faktor lain seperti kesehatan, pola konsumsi keluarga menjadi berkurang dan hubungan dengan anggota keluarga yang lain menjadi tidak harmonis.

Kata kunci: *Pengusaha mebel wanita, keluarga dan krisis mebel.*

1. Pendahuluan

1.1. Latar Belakang

Kota Jepara merupakan daerah sentra industri mebel yang produknya dipasarkan baik di dalam negeri maupun diluar negeri. Menurut Roda *et al* (2007) Sebanyak 15.271 unit produksi telah diidentifikasi di Jepara, yang mempekerjakan sekitar 170.000 orang. Kegiatan tersebut menghasilkan pendapatan yang cukup besar, yaitu nilai tambah antara Rp 11.900 - 12.300 miliar/tahun (sekitar Euro 1 miliar/tahun), atau Rp 70 - 78 juta/pekerja/tahun. Konsumsi kayu bulat di Kabupaten Jepara adalah sebesar 1,5 hingga 2,2 juta m³/tahun, dengan kata lain, 9 m³ kayu bulat dapat menyokong pekerjaan 1 pekerja tetap selama satu tahun. Berikut adalah data mengenai pertumbuhan ekspor kayu, yang mana dari tahun ke tahun mengalami penurunan.

Tabel 1
Data Pertumbuhan Ekspor Produk Kayu dan Rotan

Tahun	Nilai Ekspor (Juta US \$)	Pertumbuhan (%)
1999	201,42	0
2000	200,51	(0,45)
2001	74,74	(62,73)
2002	76,11	1,83
2003	111,73	46,80
2004	138,4	23,87
2005	123,65	(10,66)

Sumber : Asmindo Komda Jepara 2007

Berdasarkan data pada tabel diatas, Nilai Ekspor Kayu dan Rotan terbesar ada pada tahun 1999 yang mencapai 201,42 juta US \$ dan tahun 2000 mencapai 200,51 US \$ dan diikuti oleh pertumbuhan yang cenderung menurun hingga 62,73% dari tahun 2000-2001. Menurut Ketua Asmindo Komda Jepara dalam wawancara bahwa nilai ekspor produk kayu dan rotan pada tahun 1999 dan 2000 merupakan nilai yang tertinggi disebabkan oleh adanya penurunan nilai tukar rupiah sehingga buyer asing banyak yang memborong produk kayu dan rotan. Namun pada saat yang sama peningkatan jumlah pembelian tersebut tidak diimbangi oleh adanya komitmen dari

para pengusaha untuk membuat produk dengan kualitas baik dan harga yang memadai, malah justru banyak pengusaha yang memanfaatkan momen tersebut dengan menjual produk berkualitas rendah dan jor-joran. Hal ini berakibat barang yang dibeli konsumen banyak yang mengalami kerusakan setelah sampai ditempat tujuan. Sehingga tidak meherankan pada tahun berikutnya yaitu tahun 2001 ekspor produk kayu dan rotan Jepara mengalami penurunan hingga 62,73%.

Sejak kejadian tersebut maka pada tahun-tahun berikutnya nilai ekspor produk kayu dan rotan tidak bisa mencapai nilai pertumbuhan yang signifikan. Disamping itu setelah badai krisis berlalu dan perekonomian kembali normal para pengusaha kayu dan rotan tidak mampu bersaing dengan pengusaha lain dari luar Jepara bahkan dari luar negeri seperti Cina yang tetap menjaga kualitas.

Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu pengusaha mebel di Jepara yang mengatakan bahwa harga bahan baku kayu semakin meningkat dan sebaliknya harga produk mebel cenderung tetap atau bahkan terdapat kemungkinan mengalami penurunan. Hal inilah yang menjadikan kian lesunya usaha mebel di Jepara. Hanya sebagian kecil yang mampu bertahan dalam menghadapi kondisi tersebut. Sedangkan sebagian besar lainnya ada yang mengandalkan dari pesanan saja dan melakukan produksi untuk dijadikan sebagai stok atau persediaan yang kadang kala diambil oleh pihak lain untuk diolah lagi. Jumlah perusahaan yang terkait dengan pembuatan mebel di Jepara pada 18 kategori berdasarkan kegiatan ekonomi dan ukuran. Berikut data mengenai bentuk perusahaan mebel di Jepara.

Tabel 2
Data Perusahaan Mebel Jepara

Keterangan	Bengkel	Ruang Pamer	Tempat Penimbunan Kayu	Tempat Penggergajian Kayu	Gudang	Toko Perlengkapan Mebel
Unit Kecil	12.202	1.250	763	158	210	82
Unit Menengah	435	230	133	74	219	18
Unit Besar	126	68	57	37	146	82
Total	12.763	1.548	958	269	575	109

Sumber : Roda et.all (2007)

Keadaan sulitnya usaha yang dihadapi oleh para pengusaha mebel di Jepara yang ditandai dengan mahalnya bahan baku dan kesulitan dalam hal pemasaran produk, dapat dilihat sebagai sebuah keadaan resesi. Hal ini berpotensi untuk menimbulkan rasa ketidakpuasan pada diri pengusaha tersebut. Hal ini pernah diutarakan oleh Corman et. all. (1996), bahwa diantara siklus bisnis yang terjadi, pengusaha cenderung merasa puas ketika perusahaan yang dipimpinnya berada dalam tahap ekspansi. Dengan demikian keadaan resesi dirasakan sebagai keadaan yang mengecewakan dalam kacamata seorang pengusaha.

Diantara sekian banyak usaha mebel di Jepara sebagian kecil dikelola oleh pengusaha wanita. Secara umum Jepara merupakan kota yang bersifat agamis dengan nuansa Agama Islam yang kental. Namun berbeda dengan pernyataan Yakubu (2001) yang mengadakan penelitian dalam Muslim Hausa di Nigeria Utara, yang menemukan bahwa para wanita muslim melakukan aktivitas ekonomi tersembunyi di dalam rumahnya. Hal seperti itu tidak terjadi di Jepara, banyak

ditemui wanita yang menjadi pengusaha secara terbuka. Dan fenomena ini juga terjadi pada industri mebel, banyak pengusaha wanita yang terjun ke dunia kewirausahaan mebel.

Keikutsertaan perempuan dalam dunia usaha terjadi secara nyata dan tidak dapat dielakkan. Hal ini dibuktikan dengan semakin meningkatnya jumlah pengusaha wanita. Di Asia, Afrika, Eropa Timur dan Amerika Latin dan diperkirakan hampir satu per tiga dunia kegiatan bisnis dilakukan oleh perempuan. OECD, 2000 dalam Khan (2005).

Beberapa tantangan yang dihadapi pengusaha wanita diantaranya adalah akses kredit, distorsi antara pekerjaan dan kepentingan keluarga, latar belakang budaya, keahlian pemasaran, keahlian manajemen, akses ke pasar, kesadaran untuk memajukan usaha, diskriminasi oleh penyedia jasa keuangan, diskriminasi oleh penyedia oleh supplier dan diskriminasi lain dalam bidang ekonomi dan kemasyarakatan baik yang tampak maupun yang tidak tampak, demikian diutarakan oleh Khan *et al* (2006).

Rani dalam Vishakapatnam (1996) meneliti tentang latar belakang sosial ekonomi pengusaha wanita, menganalisis faktor-faktor yang memotivasi, kekuatan dan kelemahan dalam menghadapi ancaman lingkungan dan memanfaatkan kesempatan yang ada serta meneliti tentang tingkat konflik antara pekerjaan dan rumah tangga dan pengaruhnya terhadap keberhasilan perusahaan. Berdasarkan hasil penelitiannya ditemukan bahwa dorongan dari pihak keluarga menjadikan manajemen perusahaan menjadi lebih mudah. Mereka lebih memilih perusahaan mikro agar dapat mengatur secara bersama-sama antara pekerjaan dan tanggung jawab keluarga.

Dorongan keluarga hal yang paling dibutuhkan oleh pengusaha. Akan tetapi keterlibatan keluarga dalam perusahaan dapat memberikan dampak negatif jika dilakukan dengan tujuan dan tingkat yang tidak tepat. Memang dorongan keluarga dibutuhkan saat memulai usaha misalnya pemilihan lokasi, serta manajemennya dan lain sebagainya dan berdasarkan survey ternyata 98% seseorang mendirikan atau melakukan usaha pasca perkawinan dan kebanyakan didorong oleh suami. Sebaliknya jika terlalu banyak bantuan keluarga akan memberikan efek yang negatif, misalnya dari suami atau anggota keluarga dengan jenis kelamin pria dalam kegiatan usaha akan sangat tidak membantu bahkan akan mengurangi kebebasan pengusaha wanita. (D'Cruz, 2003 : 37)

Semua wanita akan menghadapi beberapa masalah dalam menjalankan kegiatan usaha. Dalam usahanya masalah terbesar yang sering dihadapi adalah menyuplai bahan baku atau material serta memeriksa pesanan. Meninggalkan rumah dalam jangka waktu yang lama untuk melakukan pekerjaan serta mengurus permasalahan keluarga dirasakan sebagai beban yang berat. Terdapat banyak solusi alternatif untuk menghadapi berbagai macam masalah tersebut diantaranya mengajukan cara kerja yang sistematis atau dengan mempekerjakan tenaga kerja tambahan di rumah maupun di pekerjaan.

Kesuksesan seorang wanita dalam usaha sangat erat kaitannya dengan seberapa banyak waktu yang diluangkan untuk perusahaannya dibandingkan dengan keluarganya. Dan dikatakan tidak sukses jika mereka tidak dapat mengambil keputusan dalam perusahaan maupun dalam keluarga. Hal ini diharapkan pengusaha wanita benar-benar bisa mengatur manajemen perusahaan disamping kepentingan keluarga.

Dalam penelitiannya terhadap penyebab kegagalan seorang pengusaha, Larsson (2006) menyatakan bahwa kebanyakan pengusaha yang gagal dalam menjalankan perusahaan adalah yang melakukan aktivitasnya secara paruh waktu. Hal ini berpengaruh terhadap pengusaha wanita,

karena selain sebagai pengusaha, mereka juga mempunyai tanggungjawab terhadap keluarga. Seringkali usaha mereka dijalankan secara paruh waktu dengan kesibukan mengurus keluarga.

Keluarga merupakan tempat untuk pembentukan human capital yang baik diantaranya adalah kesehatan, pendidikan, dan nutrisi yang baik. Contoh kegunaan *human capital* adalah dalam membentuk sumber daya manusia yang lebih baik, misalnya dalam hal kewirausahaan, seperti yang diungkapkan oleh Baptista *et al* (2007) mengemukakan bahwa *human capital* tertentu sering ditemukan sebagai kunci bagi pendiri perusahaan dalam meningkatkan peluang perusahaan untuk bertahan, sementara itu bentuk human capital yang lebih umum dapat membantu wirausaha yang kurang berpengalaman untuk mengatasi rintangan yang dihadapi pada masa awal perusahaan berdiri. Keluarga merupakan tempat pembentukan mental yang utama. Jalinan afektif atau kasih sayang dalam keluarga membentuk masa depan kepribadian anggota keluarga terutama anak-anak. Keluarga juga sebagai tempat awal atau sarana informal untuk pembentukan pendidikan.

Seorang pengusaha wanita mempunyai tantangan yang jauh lebih kompleks dibandingkan dengan pengusaha pria. Dalam keadaan normal tantangan-tantangan tersebut cukup menghambat langkah pengusaha wanita dalam memajukan bisnisnya. Bagi seorang pengusaha mebel wanita di kota Jepara hal itu akan semakin diperburuk oleh keadaan industri mebel yang sedang memburuk. Mahalnya harga bahan baku, kesulitan dalam pemasaran, dan persaingan internasional yang semakin ketat. Keadaan yang sulit yang dihadapi oleh pengusaha mebel wanita tersebut tentu berdampak terhadap keluarga pengusaha tersebut.

2. Perumusan Masalah

Perumusan masalah yang diungkapkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana peran industri mebel dalam keluarga pengusaha mebel wanita di Jepara?
2. Bagaimana lesunya industry mebel dapat mempengaruhi pembiayaan kebutuhan keluarga pengusaha mebel wanita di Jepara?
3. Bagaimana lesunya industry mebel dapat mempengaruhi hubungan kekeluargaan dalam keluarga pengusaha mebel wanita di Jepara?

3. Metode Penelitian

3.1. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah para pengusaha mebel wanitadi Kabupaten Jepara. Penelitian yang dilakukan adalah penelitian kualitatif, maka perlu dibuat raport, yaitu usaha untuk menjalin hubungan dengan para informan atau narasumber, sehingga mereka dapat menjadi semacam *co-researcher* (pendamping peneliti). Sampel akan dilakukan secara purposif baik terhadap situasi sosial yang diteliti maupun informan yang dibutuhkan.

Dalam penelitian ini menggunakan *snowball sampling* untuk memperoleh data. Peneliti memerlukan sampel yang memadai sehingga peneliti meminta sampel pertama untuk menunjuk informan lain yang dapat dijadikan sebagai sampel. Informan diharapkan dapat memberikan informasi mengenai pengusaha mebel wanita di Kabupaten Jepara. Sampel akan bergulir terus untuk mendapatkan informasi yang paling akurat, valid, dan mampu memberikan jawaban atas pertanyaan yang muncul dalam penelitian ini.

Jika wawancara dengan informan pertama selesai, peneliti meminta informan tersebut untuk menunjukkan pengusaha mebel wanita yang sekiranya bersedia untuk diwawancarai dan begitu seterusnya. Dengan *snowball sampling*, peneliti dapat memperoleh jumlah informan dalam waktu yang singkat dan diharapkan informan-informan tersebut dapat memberikan data penelitian yang memadai.

3.2. Jenis dan Sumber Data

Sumber data yang akan diambil berasal dari data primer yaitu observasi kepada para pengusaha mebel wanita di kabupaten Jepara untuk mengetahui kondisi yang sebenarnya. Data tersebut diperoleh secara langsung di lapangan (*field research*)

Wawancara memiliki peranan yang sangat penting dalam pengumpulan informasi untuk studi fenomenologi. Peneliti melakukan wawancara yang memungkinkan untuk merekam opini, perasaan dan emosi partisipan terkait dengan fenomena yang dipelajari. (fitterman, 1998: Yin, 2003 dalam Chariri, 2006). Wawancara yang dilakukan adalah wawancara terbuka yang dibakukan, yaitu teknik wawancara yang dilakukan dengan memberikan seperangkat pertanyaan yang disusun dengan hati-hati bertujuan untuk mengambil setiap responden dengan urutan yang sama dengan kata-kata yang esensinya sama.

Adapun pertanyaan yang akan diajukan kepada narasumber pada garis besarnya adalah :

1. Bagaimana pengaruh lesunya industri mebel terhadap pendidikan keluarga?
2. Bagaimana pengaruh lesunya industri mebel terhadap kesehatan keluarga?
3. Bagaimana pengaruh lesunya industri mebel terhadap kebutuhan gizi keluarga?
4. Bagaimana pengaruh lesunya industri mebel terhadap hubungan antar personal di keluarga?
5. Bagaimana pengaruh lesunya industri mebel terhadap alokasi waktu luang dalam keluarga?
6. Bagaimana pengaruh lesunya industri mebel terhadap kegiatan rekreatif keluarga ?
7. Bagaimana pengaruh lesunya industri mebel terhadap pembelian barang-barang sekunder keluarga?
8. Bagaimana pengaruh lesunya industri mebel terhadap pembagian kerja rumah tangga dalam keluarga?
9. Bagaimana pengaruh lesunya industri mebel terhadap perubahan peran ayah (kecuali pada pengusaha wanita janda) dalam keluarga?

3.3. Metode Pengumpulan Data

Data dalam penelitian ini sebagian besar diperoleh dengan wawancara dengan informan yakni pengusaha mebel wanita di Kabupaten Jepara. Menurut Chariri (2006) jika hanya menggunakan satu metode pengumpulan data dapat menyebabkan kesalahpahaman. Metode pengumpulan data dalam penelitian kualitatif terdiri dari 6 jenis yaitu dokumen, *archival records*, wawancara, pengamatan langsung, pengamatan berperan dan *physical artifacts*. Sehingga untuk meningkatkan hasil temuan penelitian, maka dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara, dokumen dan pengamatan langsung. Kombinasi metode-metode tersebut digunakan peneliti untuk menjelaskan bagaimana pengaruh lesunya industry mebel terhadap kehidupan pengusaha mebel wanita di Kabupaten Jepara yang sesungguhnya.

Metode wawancara yang dilakukan adalah wawancara terbuka yang dibakukan, yaitu teknik wawancara yang dilakukan dengan memberikan seperangkat pertanyaan yang disusun dengan hati-hati bertujuan untuk mengambil setiap responden dengan urutan yang sama dengan kata-kata yang esensinya sama. Wawancara dilakukan secara individu dengan durasi waktu antara 15 menit sampai 45 menit. Sebagian besar dari hasil wawancara direkam dengan MP4 akan tetapi ada juga beberapa wawancara yang hasilnya dicatat secara manual.

Metode dokumenter digunakan untuk menelusuri data historis karena sejumlah besar fakta dan data sosial tersimpan dalam bahan yang berbentuk dokumentasi (Bungin, 2007). Dengan menggunakan data ini peneliti dapat mengetahui hal-hal yang pernah terjadi di masa lampau.

Metode pengamatan langsung dilakukan peneliti untuk mengetahui secara langsung kehidupan pengusaha mebel wanita. Sehingga walaupun tidak tersurat dalam pertanyaan-pertanyaan penelitian, peneliti dapat mengamati hal-hal yang terkait dengan penelitian.

3.4. Metode dan Teknik Analisis Data

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis induktif, yaitu dimaksudkan bahwa evaluator berupaya menyikapi dengan akal sehat suatu situasi tanpa mengedepankan harapan yang sudah diduga sebelumnya perihal latar belakang program (Patton, 2006). Dalam penelitian kualitatif, analisis data dilakukan dari awal sampai akhir tahap penelitian. Data yang telah diklasifikasi akan dianalisa secara kualitatif, artinya pernyataan atau norma yang telah ditemukan akan dianalisis secara semantik hermeunetik (bahasa yang interpretatif) hal ini dilakukan untuk menangkap makna yang dimiliki oleh para pengusaha mebel wanita.

4. Hasil dan Pembahasan

4.1. Gambaran Umum Kabupaten Jepara

Jepara memiliki julukan sebagai Bumi Kartini dengan luas kurang lebih 1.004.132 km² dan memiliki 14 kecamatan yaitu : Kedung, Pecangaan, Kalinyamatan, Welahan, Mayong, Nalumsari, Batealit, Tahunan, Jepara, Mlonggo, Bangsri, Kembang, Keling, Karimunjawa.

Kabupaten Jepara sangat terkenal dengan industri pengukiran baik di tingkat lokal maupun dunia. Jenis mebel yang dihasilkan juga beraneka ragam dan tergantung daerahnya. Misal : mebel jenis lemari di daerah Bulungan, mebel dengan jenis kursi gajah di daerah Senenan, mebel dengan jenis kursi di daerah Mantingan, untuk handycraft banyak ditemui di daerah Tahunan, dan lain-lain. Industri permebelan di Jepara jika dilihat dari segi pengusaha mebel dapat dibagi menjadi 3 yaitu : pengrajin, pengepul (makelar) dengan penjualan di tingkat lokal dan pengepul (makelar) di tingkat lokal maupun luar negeri. Diantara ketiga jenis pengusaha tersebut banyak yang berjenis kelamin laki-laki.

Pengusaha wanita juga tidak mau kalah dengan pengusaha laki-laki walaupun dengan jumlah yang relatif sedikit. Beberapa factor yang terkait dengan hal tersebut adalah seperti yang diungkapkan oleh Helms (1997) dalam Nguyen (2005) mengatakan bahwa wanita lebih memilih melakukan usaha sendiri disebabkan karena mereka mencari kebebasan, keamanan serta kepuasan pribadi. Kebebasan yang dimaksud adalah kebebasan untuk memilih tipe pekerjaan yang diinginkan dalam hal ini misalnya jam kerja, lingkungan serta orang-orang yang akan diajak bekerja sama. Keamanan, wanita menyadari bahwa pada waktunya mereka akan mengalami

suatu ketidakberuntungan misalnya pemberhentian kerja, perceraian, kematian atau pengunduran diri serta bekerja hanya dianggap sebagai pembuktian status ekonomi dan keluarga. Kepuasan, seorang istri yang tidak mempunyai keahlian apapun tetapi ingin membuktikan jika dia bisa produktif dan berguna di masyarakat.

Pengusaha mebel wanita di Jepara banyak ditemui di daerah Tahunan dan Mantingan. Pengusaha mebel wanita ini pada awalnya ada yang merintis sendiri, ada yang berasal dari peninggalan suami (janda), ada yang bekerja dengan suami akan tetapi yang mendominasi atau yang memegang kendali adalah sang istri. Hal ini mungkin disebabkan oleh adanya emansipasi wanita yang dirintis oleh Raden Ajeng Kartini serta mitos dari Ratu Kalinyamat dan Ratu Shima. Akan tetapi hal yang paling mendasar adalah karena dalam menghadapi pelanggan, wanita dianggap lebih luwes (kewes) serta lebih teliti dalam masalah mengatur keuangan dibandingkan kaum pria.

Berdasarkan survey lapangan dengan menggunakan teknik *snowball sampling*, ditemui responden dari berbagai kategori yaitu pengrajin, pengepul tingkat lokal dan pengepul tingkat lokal dan ekspor, dan penganggarian baik yang merintis sendiri, peninggalan dari suami maupun bekerja dengan suami. Untuk menemukan responden pengusaha wanita dalam hal ini adalah seorang pengrajin sangatlah sulit. Seorang pengrajin mebel membutuhkan skill yang khusus oleh karenanya jarang sekali ditemui pengrajin wanita dan kebanyakan yang menangani adalah pria, seperti dikemukakan berikut ini :

“ Sulit kalo jadi pengrajin wanita, butuh keahlian dan berat sekali. Harus pinter-pinter ngitung dan tidak hanya itu saja harus bisa nggambar juga.” (Ibu Kholifah)

Salah satu hal yang membedakan antara pengusaha wanita dan pria adalah keikutsertaan anggota keluarga. Menurut Birley, *et al* (1987) pengusaha wanita cenderung kurang mempekerjakan anggota keluarga dalam usahanya. Didukung pula oleh D’Cruz (2003:37) bahwa terlalu banyak bantuan keluarga akan memberikan efek yang negatif, misalnya dari suami atau anggota keluarga dengan jenis kelamin pria dalam kegiatan usaha akan sangat tidak membantu bahkan akan mengurangi kebebasan pengusaha wanita.

“Ada keluarga Saya yang memang Saya ikutkan. Ya, sebenarnya ada enak dan tidak enak nya sih. Tidak enak nya kalo hasil kerjanya jelek kadang sungkan untuk memperingatkan.” (Ibu E)

Ungkapan yang bertolak belakang disampaikan :

“Tapi kalo dengan anak Saya, Saya merasa sangat terbantu. Bisa mbantu saya order dan kirim barang.” (Ibu S)

4.2. Gambaran Umum Usaha Mebel di Masa Krisis Mebel

Krisis moneter di tahun 1997-1998 dimana kurs nilai rupiah dari Rp.2.500,- menjadi Rp.7.500,-, inflasi tinggi, tingkat suku bunga meningkat tajam, dan sebaliknya daya beli masyarakat menjadi menurun. Akan tetapi hal ini tidak dirasakan oleh pengusaha-pengusaha mebel di Jepara, justru sebaliknya sangat menguntungkan. Menurut salah satu responden pada saat itu di Jepara mengalami “hujan duit”, ini dirasakan oleh pengusaha mebel dari pengrajin sampai pengepul besar. Banyak buyer asing yang datang ke Jepara, membeli segala macam jenis mebel hingga menghabiskan stock barang di gudang pengepul. Sehingga mengharuskan pengepul

untuk mengambil barang dari pengrajin dengan jumlah yang cukup besar dan banyak pekerja (tukang) harus lembur untuk memenuhi pesanan.

Keadaan permebelan saat ini sangat jauh berbeda jika dibandingkan dengan pada masa krisis moneter. Keadaan permebelan saat ini sangat terpuruk, banyak pengusaha mebel yang merasakan kesulitan. Terutama mereka yang pangsa pasarnya di Eropa, seperti dikemukakan berikut ini :

“Dulu Saya sering kirim ke Italy, sekarang satu bulan hanya bisa satu kali kirim. Ya, jika dibandingkan dengan teman-teman Saya lainnya, Saya agak beruntung. Teman-teman Saya sama sekali kirim ke Italy.” (Mebel R)

Berdasarkan hasil penelitian Nwoye di Nigeria (2007) bahwa ketidak seimbangan dalam memasuki dunia pendidikan dan sumber daya produktif memiliki dampak yang penting bukan hanya terhadap kesetaraan tetapi juga terhadap output ekonomi, produktifitas, ketahanan pangan, kesuburan, pengasuhan anak. Selanjutnya diketahui bahwa dengan mengutamakan kesamaan gender dalam rancangan kebijakan dan anggaran akan menyediakan akses bagi wanita untuk mendukung jasa yang mereka butuhkan dalam rangka membangun kepercayaan diri yang cukup, menggali ide bisnis alternatif dan strategi kewirausahaan yang akan merangsang tidak hanya dalam perekonomian di Nigeria tapi juga dalam kehidupan bermasyarakat

Seperti yang diungkapkan Ibu Jumini merupakan pengepul terbesar di daerah Tahunan Jepara contoh sukses pengusaha wanita yang tetap berjaya di masa krisis mebel.

“ Kalo saya sih tidak pernah yang namanya mengalami krisis. Alhamdulillah, lancar terus. Saat ini Saya punya 11 buyer dari Malaysia, dan lokal yang cukup banyak. Dalam satu minggu Saya bisa kirim barang minimal 2 (dua) sampai 4 (empat) container ke Malaysia, belum lagi yang lokal. Mungkin Saya memang agak berbeda sama yang lain, yang lain banyak yang terkena imbasnya. Karena banyak buyer saya yang usahanya berkembang, dari yang punya 1 gudang terus bertambah jadi 2 sampai 3.

Terdapat perbedaan tingkat keahlian antara pengusaha wanita dan pria yaitu dalam hal manajemen dan gaya kepemimpinan, keahlian dalam berkomunikasi dan motivasi. Kelebihan yang dimiliki pengusaha wanita diantaranya adalah bahwa wanita cenderung pada komunikasi personal dan hubungan yang mendalam memungkinkan mereka menjadi lebih kuat dan lebih loyal dibandingkan dengan pengusaha pria. Kemampuan dan cara melayani pelanggan merupakan salah satu kunci sukses yang dimiliki Ibu Jumini, seperti dikemukakan berikut ini :

“Mereka senang beli barang sama saya karena Saya dianggap mampu melayani pelanggan, mau model apapun Saya turuti. Buktinya walaupun Saya ndak punya *showroom* di jalan besar, Saya tetap dicari kok. Dalam usaha mebel ini Saya memang total, full bahkan Saya lebih mengutamakan kerja daripada keluarga Saya.” (Ibu J)

Selama krisis mebel di Jepara tidak terjadi sekali dua kali dari tahun ke tahun harga kayu mentah mengalami naik turun, tidak hanya kayu tetapi bahan lain juga mengalami kenaikan, misal : lem, kaca dan lain-lain. Secara logika jika harga bahan mengalami kenaikan, maka harga produk juga harus naik. Tapi sebaliknya pembeli tidak menghendaki adanya kenaikan harga. Hal inilah yang menyebabkan banyak sekali pengrajin yang gulung tikar dikarenakan pengrajin tidak

mampu untuk mengkalkulasi antara harga kayu glondongan yang dibeli dengan biaya yang harus dikeluarkan untuk membuat suatu produk. Apalagi jika kayu glondongan yang dibeli memiliki kualitas yang rendah, kemungkinan besar pengrajin mengalami kerugian. Seperti pernyataan berikut ini :

“Diantara pengusaha mebel yang memiliki resiko sangat besar ya pengrajin, karena apa? karena mereka harus mampu menghitung dan memilah-milah biaya untuk membayar tukang, membeli bahan (kaca, lem, dsb). Apalagi kalau ternyata kayu yang dibeli keropos. Kenyataannya banyak pengrajin tidak mempunyai kemampuan tersebut. Ditambah lagi di pihak pembeli, mereka tidak mau peduli dengan kenaikan harga, mereka mau membeli dengan harga yang tetap. Ya keadaan inilah yang menjadikan banyak pengrajin terpaksa harus gulung tikar. Contohnya misal pengrajin membeli kayu seharga 50, digunakan untuk membuat 3 set kursi tamu dengan harga jual 15, maka otomatis Dia rugi 5” (Pemilik Toko V. I)

Jenis kayu yang digunakan banyak jenisnya, tapi jika dilihat dari kualitas ada dua macam yaitu kayu TPK (Tempat Pelelangan Kayu) dan kayu kampung. Kayu TPK memiliki kualitas bagus karena berasal dari Perhutani sedangkan kualitas kayu kampung tidak terlalu bagus. Dulu masih banyak mebel yang menggunakan kayu TPK, akan tetapi di saat harga kayu melonjak tajam mereka beralih ke kayu kampung bahkan ada pengusaha mebel yang memilih untuk gulung tikar dan beralih ke usaha lain. Selain melonjaknya harga kayu, ada faktor lain yang menyebabkan pengusaha mebel gulung tikar yaitu proses penjualannya. Misal “pengrajin” akan dibayar lunas oleh “pembeli” jika barang milik pembeli sudah laku. Sehingga uang yang seharusnya sudah dapat diterima tidak bisa digunakan untuk berproduksi.

“Mebel Saya pakai kayu Sono kualitas TPK, dulu sih laris tapi setelah harga kayu naik jadi sepi. Saya mencoba bertahan sampai 3 (tiga) tahun tapi ternyata usaha Saya tidak bisa berjalan. Saya terpaksa beralih ke usaha penggergajian kayu. Habis gimana, pembeli Saya belum nglunasi. Saya jadi takut untuk melangkah lagi.” (Pengrajin, Hj. S)

Jika dibandingkan dengan pengrajin, nasib pengepul baik lokal maupun ekspor masih agak lumayan. Mereka masih bisa bertahan dan tidak akan mengalami kerugian seperti yang dialami pengrajin. Mereka bisa menekan harga dari pengrajin dan mereka tidak terbebani dengan perhitungan yang rumit. Di masa krisis mereka masih bisa mendapatkan keuntungan walau dengan jumlah yang sedikit, seperti dikemukakan berikut ini :

“ Seperti saya ini, saya ini pengepul atau istilah lainnya makelar mebel. Pas saya beli barang ke pengrajin, saya pengen harganya tetap karena buyer saya juga tidak mau menaikkan harga, kan Saya juga yang payah. Misal Saya kalau menjual satu set kursi tamu, Saya mengambil untung Rp.100.000,- di masa krisis mebel ini keuntungan Saya menurun menjadi hanya Rp.70.000,-. Tapi bagi Saya tidak menjadi masalah, karena saya masih untung. Saya mengirim barang ke buyer menggunakan Fuso, kalo satu bulan cuma 4 Fuso, saya jadi pusing “. (Pemilik Toko V. I)

Hal yang sama dirasakan oleh pengusaha wanita yang lain, seperti dikemukakan berikut ini :

“ Yang saya rasakan, ya pendapatan memang menurun di masa krisis ini yang paling parah ya tahun ini, soalnya habis pemilu, jadi sepi. Penjualan sih tetap ada dalam jumlah sedikit, bagi saya untung sedikit tidak menjadi masalah asal lancar, ada pendapatan yang masuk dari pada tidak ada sama sekali. (Pemilik I. I’)

Usaha mebel bisa dikatakan gampang-gampang susah. Keadaan usaha permebelan yang sering mengalami krisis dimana harga bahan naik dan baru memperoleh pelunasan jika barang sudah terjual oleh pembeli. Selain itu penjualan mebel dikatakan ramai atau sepi dipengaruhi oleh musiman seperti musim ajaran baru sekolah, tujuh hari sebelum lebaran, musim haji, pemilu.

“ Jual mebel memang kadang sepi, kadang rame. Itu tergantung sama musim, kalo sepi ya pas kalo sudah mulai masuk sekolah, Uangnya buat bayar sekolah anak. Musim naik haji, seminggu sebelum lebaran sama pemilu ini, sepinya bukan main. Tapi kalo rame-ramenya pas puasa, rame banget.” (Pemilik Toko V. II)

4.3. Pengaruh Lesunya Industri Mebel Terhadap Keluarga Pengusaha Mebel Wanita di Jepara

Keluarga merupakan tempat untuk pembentukan *human capital* yang baik. Lesunya industri mebel karena krisis mebel dapat berpengaruh terhadap perekonomian keluarga pengusaha wanita. Dilihat dari berbagai aspek kehidupan keluarga (rumah tangga) diantaranya adalah pendidikan, kesehatan, kebutuhan gizi keluarga, hubungan antar personal dengan anggota keluarga lainnya, alokasi waktu luang dengan anak dan lain-lain.

Keadaan sulitnya usaha yang dihadapi oleh para pengusaha mebel di Jepara yang ditandai dengan mahalnya bahan baku dan kesulitan dalam hal pemasaran produk, dapat dilihat sebagai sebuah keadaan resesi. Hal ini berpotensi untuk menimbulkan rasa ketidakpuasan pada diri pengusaha tersebut. Hal ini pernah diutarakan oleh Corman *et al* (1996), bahwa diantara siklus bisnis yang terjadi, pengusaha cenderung merasa puas ketika perusahaan yang dipimpinya berada dalam tahap ekspansi. Dengan demikian keadaan resesi dirasakan sebagai keadaan yang mengecewakan dalam kacamata seorang pengusaha.

Dilihat dari segi kebutuhan, manusia akan selalu merasa kurang. Apalagi ditunjang dengan naiknya pendapatan. Semakin besar pendapatan maka semakin besar pula keinginan untuk membelanjakannya. Di masa krisis moneter, mebel jaya dan pengusaha wanita menjadi royal. Akan tetapi di saat krisis mebel saat ini, keinginan untuk berbelanja semakin surut bahkan tidak ada. Dan hampir tidak ada usaha pengalihan pasar agar bisa menambah penghasilan, seperti pernyataan berikut ini :

“ Dulu waktu mebel masih berjaya, saya kayak tidak aturan. Namanya saja perempuan, seneng sekali sama baju. Tiap liat baju, suka langsung beli. Tidak ada yang bisa menghalangi saya untuk membeli. Kalo sekarang perlu pikir panjang, apalagi suami sakit-sakitan..” (Pemilik Mebel Q)

“ Saya ada usaha kecil-kecilan sih. Kalo pas Saya ke Jakarta Saya sambil kulakan baju lalu dijual ke teman-teman dekat. Untungnya ya buat baju yang saya pakai ini.” (Pemilik Mebel RA)

Namun demikian, seorang pengusaha harus melakukan inovasi yang diperlukan agar perusahaannya dapat bertahan dan selanjutnya berkembang lebih jauh. Kewirausahaan sering disebut dalam berbagai slogan dalam lingkaran kebijakan industrial, kewirausahaan dipandang sebagai inisiator penciptaan lapangan kerja, membantu perkembangan struktural dan menciptakan keuntungan komparatif.

Menurut Schumpeter (1912) dalam Hoezl (2005), berargumen bahwa perusahaan baru yang lebih inovatif menggantikan perusahaan lama yang kurang inovatif, dan selanjutnya memimpin menuju pertumbuhan ekonomi yang lebih tinggi. Krisis mebel menjadikan suatu tantangan bagi pengusaha terutama pengusaha mebel wanita. Ada berbagai macam cara yang dapat mereka lakukan untuk menaikkan penjualan diantaranya memberikan diskon, mengadakan pameran dan lain-lain, seperti pernyataan berikut ini :

“ Kalo Saya ada cara untuk mengatasi kenaikan harga kayu. Kalo ada uang Saya langsung pakai untuk beli barang, Saya nyetok barang sebanyak-banyaknya ke gudang. Jadi sewaktu-waktu harga kayu naik, Saya tidak terlalu kebingungan.” (Pemilik Mebel RY)

“Diskon adalah satu-satunya jalan agar Saya bisa dapat pendapatan. Tadinya Saya bisa ambil untuk sampai dengan 20%, tapi dengan adanya ini saya bisa menurunkan harga antara 5-10%.” (Pemilik Mebel RA)

Berdasarkan penelitian (Cromie *et.all* 1992) dalam Kutani (2002) bahwa jika dilihat dari jumlah penghasilan dan status dalam organisasi pengusaha wanita berada sangat jauh dibandingkan dengan pengusaha pria. Diindikasikan bahwa pengusaha wanita menghadapi masalah yang lebih rumit dibandingkan dengan pengusaha pria, juga dikatakan bahwa pengusaha wanita kurang berkembang dan memiliki jaringan yang lebih sedikit dibandingkan dengan pengusaha pria.

“Kebanyakan disini jarang memasarkan produknya lewat internet, ya cuma menunggu pembeli datang. Kadang misal Saya kirim ke suatu daerah, ada yang liat barang Saya tertarik terus langsung minta kartu nama ke sopir yang mengirim.” (Ibu G)

Ada kesulitan yang dihadapi oleh setiap pengusaha, mereka baru akan menerima pelunasan dari pembeli jika barang tersebut sudah terjual oleh pembeli. Sehingga uang tersebut tidak bisa digunakan untuk memproduksi, seperti pernyataan berikut ini :

“Memang disini caranya seperti ini, ya mau apalagi.” (Hj.S)

Akibatnya mereka terpaksa menggadaikan barang berharga atau malah meminjam sejumlah dana ke Bank agar bisa terus memproduksi, seperti pernyataan berikut ini :

“Menghadapi masa-masa sulit, pendapatan berkurang, kebutuhan tinggi. Saya terpaksa cari utangan ke Bank, ya gali lobang tutup lobang. Saya juga pernah menggadaikan motor Saya agar bisa buat kerja.” (Pengrajin, Ibu M)

Faktor manajemen juga berpengaruh terhadap kelangsungan usaha, terutama dalam hal alokasi waktu bagi perusahaan. Larsson (2006) menyatakan bahwa kebanyakan pengusaha yang gagal dalam menjalankan perusahaan adalah yang melakukan aktivitasnya secara paruh waktu. Hal ini berpengaruh terhadap pengusaha wanita, karena selain sebagai pengusaha, mereka juga mempunyai tanggungjawab terhadap keluarga.

Seorang pengusaha mebel wanita disini memiliki peran ganda, sebagai pengusaha dan dalam rumah tangga sebagai istri yang harus melayani suami dan anak-anaknya. Apalagi bagi pengusaha wanita yang berstatus *single parent*. Status *single parent* (janda) di kalangan masyarakat Jepara dianggap tidak baik dan sering dicurigai melakukan hal-hal yang tidak baik.

“Usaha mebel Saya ini memang peninggalan dari suami. Suami Saya sudah meninggal 2 tahun ini. Dulu Saya dan suami kerja bareng-bareng, sekarang sudah meninggal ya Saya yang terpaksa harus cari bahan mentah. Sebagai seorang janda juga menimbulkan prasangka yang buruk dari tetangga, Saya dikira cari laki-laki.” (Pengrajin, Ibu S)

4.3.1. Pendidikan Anak

Kabupaten Jepara syarat dengan nuansa Islam yang kental. Banyak alternatif pendidikan untuk anak. Pendidikan anak yang bersifat Islam yaitu Madrasah Ibtidaiyah (MI), Madrasah Tsanawiyah (MTs), Madrasah Aliyah (MA) atau yang berstatus Negeri. Ada juga pilihan lain yaitu pondok pesantren. Saat ini untuk bersekolah di MI, MTs, MA membutuhkan biaya yang lumayan banyak sedangkan jika memilih pendidikan berstatus Negeri sudah gratis. Pandangan untuk memilih pendidikan islami agak luntur karena terpojokkan oleh kebutuhan. Pendidikan negeri yang sering dipilih agar pendidikan anak tetap bisa berjalan dan agar sedikit meringankan beban pengusaha mebel wanita, seperti pernyataan yang dikemukakan berikut ini :

“ Anak Saya yang paling kecil sekolah di SD Negeri, gratis. Saya hanya memberikan uang jajan, hanya itu dan bagi Saya itu tidak masalah. Buat pendidikan memang no satu, segala usaha saya tempuh, kalo perlu biaya tambahan saya bisa jual tanah saya” (Pengrajin, Hj. S)

“ Anak Saya ada 3 orang, yang bersekolah ada 2 orang. Setiap satu tahun sekali di daerah Saya ini ada tradisi memberikan dana sebesar Rp.2.000.000,- biasanya setiap menjelang Sura. Kalo pas mebel sepi, Saya terpaksa memanfaatkan terlebih dahulu uang tersebut untuk membeli barang.” (Pengrajin, S)

“ Ya Saya memang agak kesulitan pada masa krisis mebel, beban Saya banyak, anak Saya 5 orang. Untuk bayar sekolah anak-anak, Saya sering menunggak dan baru bisa Saya bayarkan 2 sampai 3 bulan kemudian. Bagi saya Pendidikan sangat penting, jadi tetap jalan ” (Pengrajin, Ibu SR)

Bagi pengusaha wanita dengan penghasilan mencukupi tidak segan-segan untuk menyekolahkan anaknya dengan biaya yang tinggi, karena menganggap bahwa pendidikan adalah nomer satu, seperti pernyataan berikut ini :

“ Walaupun krisis mebel terjadi, pendapatan berkurang tapi untuk masalah pendidikan anak tetap Saya utamakan. Saat ini anak Saya yang pertama sekolah di SMA Semesta Gunung Pati Semarang, satu bulannya membutuhkan biaya Rp.3.500.000,-. Anak Saya yang kedua di Pondok Pesantren di Kudus juga dengan biaya yang lumayan banyak. Tapi semua itu tetap Saya usahakan” (Pemilik Mebel RA)

Hal yang sama diungkapkan :

“ Saya lulusan dari YKPN Yogyakarta, Saya menganggap pendidikan sangat penting. Jadi pendidikan anak tetap Saya prioritaskan. Anak Saya yang terakhir saat ini masih kuliah

mengambil Kedokteran Gigi. Anak Saya yang sudah lulus malah tidak bekerja sesuai dengan pendidikannya, ee ternyata sekarang jadi bakul mebel juga kayak orang tuanya.” (Pemilik Mebel RY)

4.3.2. Waktu Luang Dengan Keluarga

Keluarga merupakan tempat pembentukan mental yang utama bagi anak. Jalinan afektif atau kasih sayang dalam keluarga membentuk masa depan kepribadian anggota keluarga terutama anak-anak. Wanita sebagai pengusaha memiliki tanggung jawab terhadap keluarga. usaha mereka dijalankan secara paruh waktu dengan kesibukan mengurus keluarga, seperti pernyataan berikut ini :

“Di masa sepi, Saya malah bisa sering di rumah, ikut berorganisasi dan pengajian. Tidak ada lagi protes dari anak. Bahkan Saya tidak memperbolehkan anak untuk les diluar, Saya lebih cenderung untuk les di rumah biar Saya bisa ngawasi”. (Pemilik Mebel RA)

Pernyataan yang berbeda dinyatakan sebagai berikut :

“Saya termasuk pengusaha wanita yang sibuk banget, jam kerja Saya tidak dapat dipastikan. Kalo mau kirim container, Saya bisa kerja sampai jam 3 pagi. Kadang Saya juga kasihan dengan anak terutama yang paling kecil, tapi tetep Saya usahakan menemani. Kalo sudah tidur baru Saya tinggal kerja lagi. Ya bisa dikatakan sering protes juga.” (Pengepul, Ibu J)

4.3.3. Kegiatan Rekreatif

Kegiatan rekreatif sebagai sarana penghilang ketegangan dalam bekerja dan sekaligus sebagai sarana untuk mempererat hubungan antar anggota keluarga di sela-sela pekerjaan. Berdasarkan survey di lapangan rekreatif masih dianggap hal yang penting walau sedang dilanda krisis, akan tetapi dengan memperkecil anggaran yang biasanya dikeluarkan, seperti pernyataan berikut ini :

“Rekreasi tetep ada, tapi ya diirit. Misalnya bawa nasi kalo perlu sekalian *magic com* nya. Buat keseharian aja pola makanpun diubah, makan sama sambel sama tempe aja udah cukup, pokoknya diirit-irit. (Pemilik Mebel RY)

Hal serupa dinyatakan :

“Anak-anak biasanya hanya ke alun-alun kota, jalan-jalan ke swalayan, maklum orang desa, diajak kesana aja sudah senang.” (Ibu M)

“Alhamdulillah, kalo soal pergi-pergi anak Saya ndak pernah minta yang macem-macem paling ke pantai.” (Pengepul, Ibu SRT)

4.3.4. Pembelian Barang Sekunder

Menurut teori, kebutuhan sekunder akan terpenuhi jika kebutuhan primer sudah terpenuhi. Di saat lesunya bisnis mebel, banyak yang mengurungkan niatnya untuk konsumtif terhadap barang-barang sekunder, seperti pernyataan berikut ini :

“Selama ini anak Saya termasuk pengertian, pengen minta ini itu bisa Saya beri pengertian. Ya, paling ndak nunggu sampe saya punya uang” (Ibu M)

Hal yang sama dinyatakan :

“ Sebenarnya sih Saya pengen beli mobil baru, tapi ya apa mau dikata, keadaan seperti ini. Ya disabar-sabarin dulu...” (Toko ii)

Kebutuhan anak bisa dikatakan utama, ada kalanya pengusaha wanita bekerja lebih dari satu tempat untuk memenuhi kebutuhan anak,. Seperti pernyataan berikut ini :

“ Selain sebagai pengusaha wanita, Saya juga sebagai dukun bayi. Ya untuk menambah penghasilan. Habis gimana anak Saya nakalnya bukan main. Suka minta dibeliin sepatu merek Gosh.” (Ibu SRT)

4.3.5. Kesehatan dan Kebutuhan Gizi Anak

Jepra merupakan kota kecil akan tetapi tingkat konsumtif masyarakatnya sangat besar. Jika di Jawa Barat, Bandung sebagai pusat mode. Tapi kalau di Jawa Tengah, Jepra bisa dikatakan seperti itu. Memiliki gengsi yang tinggi. Akan tetapi untuk urusan kesehatan anak, mereka agak mengabaikan.

“ Anak Saya senang minum susu, tapi karena susu mahal ya bikinnya yang penting asal jadinya putih aja. Anak Saya juga sudah merasa senang dan tidak protes “ (Ibu S, pengrajin)

Hal yang serupa dinyatakan :

“Memang anak Saya masih kecil, 4 bulanan. Saya tetap mengusahakan buat beli susu yang bermerek dan dengan harga yang cukup mahal. Tapi untuk satu botol yang biasanya lima sampe enam sendok takar, ini saya bikin satu botol cukup 2 sendok takar.” (Toko V. I)

4.3.6. Hubungan Personal Dengan Anggota Keluarga

Dalam keluarga Suami sebagai kepala keluarga harus dihadapkan dengan istri yang juga bekerja Kepala keluarga dituntut menafkahi keluarga, dengan adanya krisis dapat menimbulkan konflik antara anggota keluarga yang lain, seperti yang dikemukakan berikut ini :

“Masa krisis memang masa susah, Saya sering bertengkar dengan Suami, suka marah-marah. Ya, masalah ekonomi keluarga” (Mebel Q)

Atau pernyataan senada berikut ini :

“Alhamdulillah selama ini Saya dan Suami tidak pernah bertengkar hebat. Hanya sekedar berkeluh kesah saja, soalnya suami juga kerja di mebel.....(Toko li’)

Di Jepra, khususnya di Tahunan memang cenderung wanita yang maju di depan sedangkan sang suami hanya ikut menjalankan dari belakang atau bisa dikatakan sangat pasif, seperti pernyataan berikut ini :

“ Memang saya yang mengurus semua, suami saya hanya sedikit membantu. Untungnya suami saya tidak memperlakukan hal ini. Tapi anak yang sering protes, Saya lebih sering kerja. Tapi setiap saya memenuhi apa yang mereka minta, maka tidak menjadi masalah. Tapi ya itu, anak saya jadi kurang perhatian dan nakal.” (Ibu J, pengepul)

4.3.7. Pembagian Kerja Dalam Rumah Tangga

Diungkapkan pula oleh Miller *et al.* (2011) yang meneliti gender dari sudut pandang pengambilan keputusan. Hasil penelitiannya menyatakan bahwa wanita cenderung lebih sensitive dalam pengambilan keputusan. Wanita cenderung menggunakan prinsip keadilan terkait dengan informasi tertentu dan wanita dapat melakukan *multiple decision principle* dibandingkan dengan pria. Wanita akan menghadapi beberapa masalah dalam menjalankan kegiatan usaha. Meninggalkan rumah dalam jangka waktu yang lama untuk melakukan pekerjaan serta mengurus permasalahan keluarga dirasakan sebagai beban yang berat. Terdapat banyak solusi alternatif untuk menghadapi berbagai macam masalah tersebut diantaranya mengajukan cara kerja yang sistematis atau dengan mempekerjakan tenaga kerja tambahan di rumah maupun di pekerjaan, seperti pernyataan berikut ini :

“Saya memang lebih mengutamakan kerja, jadi semua pekerjaan rumah tangga saya limpahkan ke orang lain. Pembantu atau pekerja harian lepas.” (Ibu J, pengepul)

Bagi yang benar-benar merasakan imbasnya krisis mebel diusahakan seminimal mungkin untuk menggunakan jasa pembantu, seperti pernyataan responden berikut ini :

“ Wah, kalo pake pembantu boros banget, mendingan dikerjain sendiri. Rinso 1 kg bisa buat 1 minggu saja. Udah pendapatan berkurang, ya diusahakan dihemat. Paling saya pake pembantu buat bersih-bersih rumah sama nyetrika” (Toko Mebel RY)

Hal yang serupa dinyatakan :

“Semua saya kerjakan sendiri. Sebagai seorang istri memang harus mengabdikan kepada suami dan anak. Tinggal pintar-pintarnya membagi waktu” (Ibu SD, pengepul)

5. Simpulan dan Saran

5.1. Simpulan

Berdasarkan uraian dan pembahasan diatas dapat disimpulkan bahwa :

1. Seorang pengusaha mebel wanita dikatakan bisa bertahan dalam menghadapi krisis mebel ini tergantung pada besar kecilnya usaha mebel, kemampuan personal dan tujuan penjualan produk.
2. Dampak krisis mebel dilihat dari segi pendidikan anak, mereka cenderung lebih mengutamakan. Bahkan kalau diperlukan mereka dapat menjual aset untuk mendukung pendidikan anak. Walaupun kekurangan, mereka masih tetap mengutamakan pendidikan anak dengan menyekolahkan di sekolah negeri.
3. Dampak krisis mebel jika dilihat dari segi kesehatan dan kebutuhan gizi anak, mereka agak mengabaikan.
4. Dampak krisis mebel jika dilihat dari pola makan dan kegiatan rekreatif menjadi berkurang. Berusaha untuk mengurangi konsumsi yang tinggi baik untuk konsumsi di rumah maupun konsumsi untuk kegiatan rekreatif.
5. Dampak krisis mebel jika dilihat dari waktu luang dengan keluarga, ada yang merasakan dampak positif dan dampak negatif. Dampak negatif dirasakan bagi mereka yang usaha mebelnya lancar dimana waktu luang dengan keluarga sedikit

- karena waktu habis untuk bekerja. Dampak positif dirasakan bagi yang yang usahanya terpuruk, mereka bisa lebih sering meluangkan waktu dengan keluarga di rumah.
6. Krisis mebel menjadikan pendapatan berkurang dan menyebabkan hubungan antara suami dan istri kurang harmonis. Disebabkan materi yang diperoleh menurun sedangkan kebutuhan yang semakin melonjak
 7. Krisis mebel juga menyebabkan tingkat konsumsi barang-barang sekunder cenderung menurun. Ada keinginan akan tetapi berusaha untuk tidak membeli.

5.2. Saran

1. Pemerintah kabupaten Jepara hendaknya membantu perkembangan usaha mebel. Misal agar harga beli produk tetap menyesuaikan dengan kenaikan harga bahan baku.
2. Pengusaha mebel hendaknya bisa lebih memanfaatkan internet sebagai upaya untuk memasarkan produknya.

Daftar Pustaka

- Aylward, Elaine, 2007, “Women In Business – Exploding Some Myths About Entrepreneurship Education For Female Entrepreneurs” , *Journal of Small Business Management*, v35, n1, p34-47. Carland, J.C. and Carland, J.W..2005.
- Baptista Rui, Murat Karaöz Joana Mendonça, 2007, Entrepreneurial Backgrounds, Human Capital and Start-up Success, Jena Economic Research Papers 2007-045, diakses dari jena.de/servlets/MCRFileNodeServlet/jportal_derivate_00036464/wp_2007_045. pada 24 Mei 2008
- Birley, Sue, 1987, Do Women Entrepreneurs Require Different Training?, *American Journal of Small Business*, Summer Hal 26-35, diakses dari <https://dspace.lib.cranfield.ac.uk/bitstream/1826/401/2/SWP0687.pdf> pada 18 Mei 2008
- Collins-Dodd, Colleen. Irene M. Gordon and Carolyne Smart. 2004. “Further Evidence on the Role of Gender in Financial Performance”. *Journal of Small Business Management* 42(4), pp. 395–417
- Corman, Joel, 1996, Factors That Encourage Entrepreneurial Start-Ups And Existing Firm Expansion: A Longitudinal Study Comparing Recession And Expansion Periods, *Academy of Entrepreneurship Journal*, Volume 1, Number 2, Fall 1996, Hal 43-55, diakses dari www.alliedacademies.org/Publications/Journals/aej1-2.pdf pada 18 Mei 2008
- D’Cruz, Nirmala Karuna, 2003, Constraints on Women Entrepreneurship Development in Kerala: An analysis of familial, social, and psychological dimensions, Discussion Paper No. 53 Kerala Research Programme on Local Level Development Centre for Development Studies, Thiruvananthapuram diakses dari www.krpcds.org/publication/downloads/53.pdf pada 27 Februari 2008

- Ecevit, Yıldız, 2007, “A Critical Approach To Women’s Entrepreneurship In Turkey”, International Labour Office – Ankara, diakses dari www.ilo.org/public/english/region/eurpro/ankara/publ/womenentr.pdf pada 16 Maret 2008
- Holzl, Werner, 2005, Entrepreneurship, Entry and Exit in Creative Industries : an Exploratory Survey, Working paper no. 1 Vienna University of Economics and Business Administration, diakses dari www.wu-wien.ac.at/inst/geschichte/Projekt_Homepage/HoelzlEntryExit.pdf pada 12 Mei 2008
- Jalbert, Susanne E, 2000 “Women Entrepreneurs in the Global Economy” diakses dari www.cipe.org/pdf/programs/women/jalbert.pdf pada 15 Maret 2008
- Kantor, Paula, 2001, “Promoting Women’s Entrepreneurship Development based on Good Practice Programmes: Some Experiences from the North to the South” diakses dari www.cartierwomensinitiative.org/docs/Good_practices_foster_women_entrepreneurship.pdf pada 15 Maret 2008
- Khan, Sami A, 2006, Women Entrepreneurship In Oman, diakses dari www.sbaer.uca.edu/research/icsb/2005/109.pdf - pada 16 Maret 2008
- Kutani, Rana Ozen, 2002, Female Entrepreneurs: Social Feminist Insights for Overcoming the Barriers, Sakarya University, diakses dari www.mngt.waikato.ac.nz/ejrot/cmsconference/2003/abstracts/gender/Kutani.pdf -pada 16 Maret 2008
- Larsson, Stig, 2006 “Disability Management and Entrepreneurship: Results From a Nationwide Study in Sweden”, Lund University, Sweden, *International Journal Of Disability Management Research* Volume 1 Number 1 2006 Pp. 159–168
- Malaya, A, 2006 “Gender-based Analysis of Performance of Small and Medium Printing Firms in Metro Manila”, *Journal of International Women’s Studies* Vol. 8 #1 November 2006
- Mathivannan, 2007, “Women Entrepreneurship in Small Scale Industries” , Science tech entrepreneur diakses dari www.techno-preneur.net/ScienceTechMag/may07/Women.pdf pada 15 Maret 2008
- Luis Miller, Luis. Paloma Ubeda. 2011. “Are women more sensitive to the decision-making context?”. *Journal of Economic Behavior & Organization*, article in Press
- Moleong, Lexy J, 1988, “Metode Penelitian Kualitatif”, Bandung, Remaja Karya
- Much Imron, 2007, “Pengaruh Kapabilitas dan Komitmen yang Dimediasi Kreativitas Strategi Terhadap Kinerja Manajer (Studi Kasus Perusahaan Eksportir Furniture di Jepara)”, *Jurnal Dinamika Ekonomi dan Bisnis* Vol.4 No.1 Maret 2007 ISSN 1693-8275 Hal :1-20
- Nguyen, May, Women Entrepreneurs:: Turniing Diissadvanttagess iintto Advanttagess, PreFlight Ventures diakses dari www.preflightventures.com/resources/WomenEntrepreneursLitSurvey01-2005.pdf pada 15 Maret 2008

- Norudin Mansor¹, Woman In Business: Determinants For Venturing In Malaysians Smes American Journal of Small Business, Hal 35-46,
- Nwoye, May, 2007, "Gender Responsive Entrepreneurial Economy of Nigeria: Enabling Women in a Disabling Environment", *Journal of International Women's Studies* Vol. 9 #1 November 2007
- Rogoff, Edward G, 1996, "Does Firm Origin Matter? An Empirical Examination Of Types Of Small Business Owners And Entrepreneurs", *Academy of Entrepreneurship Journal*, Volume 1, Number 2, Fall 1996
- Salim, Agus, 2006, "Teori dan Paradigma Penelitian Sosial, Tiara Wacana, Yogyakarta
- Spilling, Olav R., 2001, "Women Entrepreneurship and Management in Norway - a Statistical Overview", Norwegian School of Management BI, Department of Innovation and Economic Organisation Centre for Industrial Development and Entrepreneurship, diakses dari [web.bi.no/.../dc1faa5090e7f026c1256e5c0044a137/9e22e33626c2ce98c1256aa700260293/\\$FILE/dp2001-03.PDF](http://web.bi.no/.../dc1faa5090e7f026c1256e5c0044a137/9e22e33626c2ce98c1256aa700260293/$FILE/dp2001-03.PDF) pada 15 Maret 2008
- Patton, Michael Quinn, 2006, Metode Evaluasi Kualitatif, Pustaka Pelajar, Jogjakarta
- Ufuk, Hatun. Ozlen Ozgen. 2001. "Interaction Between the Business and Family Lives of Women Entrepreneurs in Turkey". *Journal of Business Ethics*. Volume 31, Issue 2, pp 95-106
- United Nation Industrialize Development Organization (UNIDO), 1999, "Women, Industry and Entrepreneurship", diakses dari www.unido.org/userfiles/PuffK/Women_entrep.pdf pada 15 Maret 2008
- Vianen, Inge, 2006, "Women, Gender And Work In Nanggroe Aceh Darussalam Province", diakses dari www.ilo.ch/public/english/region/asro/jakarta/download/genderinaceh.pdf pada 27 Februari 2008
- Week's, 2001, "Women's Entrepreneurship in Latin America: An Exploration of Current Knowledge", diakses dari www.cartierwomensinitiative.org/docs/Women_Entreprein_Lat_Am.pdf pada 15 Maret 2008
- World Bank, 2007, "The Environment for Women's Entrepreneurship in the Middle East and North Africa Region", Washington D.C: World Bank Publication diakses pada 27 Februari 2008