

SKRIPSI

**STRATEGI NAFKAH PEREMPUAN PEDAGANG DI PASAR
TRADISIONAL TEPPU KELURAHAN BENTENG
KABUPATEN PINRANG**



**OLEH
HAERA PASERA
NIM: 2120203870231005**

**PROGRAM STUDI PENGEMBANGAN MASYARAKAT ISLAM
FAKULTAS USHULUDDIN, ADAB DAN DAKWAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2026

**STRATEGI NAFKAH PEREMPUAN PEDAGANG DI PASAR
TRADISIONAL TEPPU KELURAHAN BENTENG
KABUPATEN PINRANG**



**OLEH
HAERA PASERA
NIM: 2120203870231005**

Skripsi Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Sosial (S.Sos)
Pada Program Studi Pengembangan Masyarakat Islam Institut Agama Islam Negeri
(IAIN) Parepare

**PROGRAM STUDI PENGEMBANGAN MASYARAKAT ISLAM
FAKULTAS USHULUDDIN, ADAB DAN DAKWAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2026

PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Strategi Nafkah Perempuan Pedagang di Pasar
Tradisional Teppo Kelurahan Benteng Kabupaten
Pinrang

Nama Mahasiswa : Haera Pasera

NIM : 2120203870231005

Program Studi : Pengembangan Masyarakat Islam

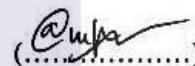
Fakultas : Ushuluddin, Adab dan Dakwah

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
Fakultas Ushuluddin, Adab Dan Dakwah
B-2400/In.39/FUAD.03/PP.00.9/07/2024

Disetujui Oleh:

Pembimbing : A. Nurul Mutmainnah, M.Si.

NIP : 198911062020122017


(.....)

Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah



Dr. H. Nurkham, M. Hum.
NIP. 196412311992031045

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Strategi Nafkah Perempuan Pedagang di Pasar
Tradisional Teppo Kelurahan Benteng Kabupaten
Pinrang

Nama Mahasiswa : Haera Pasera

Nomor Induk Mahasiswa : 2120203870231005

Program Studi : Pengembangan Masyarakat Islam

Fakultas : Ushuluddin, Adab dan Dakwah

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah
B-2400/In.39/FUAD.03/PP.00.9/07/2024

Tanggal Kelulusan : 10 Desember 2025

Disahkan oleh Komisi Penguji

A. Nurul Mutmainnah, M.Si. (Ketua)

Dr. Afidatul Asmar, M.Sos. (Anggota)

Selvy Anggriani Syarif, M.Si. (Anggota)

(.....)

(.....)

(.....)

Mengetahui:

Dekan,

Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah



Dr. M. Nurhidam, M. Hum
NIP. 196412311992031045

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ وَعَلَى آلِهِ
وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ أَمَّا بَعْدُ

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah swt, yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “Strategi Nafkah Perempuan Pedagang Di Pasar Tradisional Teppo Kelurahan Benteng Kabupaten Pinrang”. Shalawat serta salam penulis sanjungkan kepada Nabi Muhammad saw, yang telah membawa kehidupan manusia lebih bermakna dan berilmu pengetahuan. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat kelulusan untuk memperoleh gelar sarjana sosial pada program studi Pengembangan Masyarakat Islam Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Penulis menghaturkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada kedua orang tua, yaitu pintu surgaku, Ibunda Bina yang tidak henti-hentinya memberikan kasih sayang dengan penuh cinta dan selalu memberikan dukungan serta doa yang teramat tulus sehingga penulis mampu menyelesaikan studinya sampai sarjana. Kepada panutanku, Ayahanda Baharuddin. Terima kasih selalu berjuang dalam mengupayakan yang terbaik untuk kehidupan penulis, meskipun beliau hanya merasakan pendidikan sekolah dasar, namun beliau mampu mendidik penulis, memotivasi serta memberikan dukungan hingga penulis mampu menyelesaikan studinya sampai sarjana. Kepada saudaraku, Sakarina dan Jumia, terima kasih telah memberikan dukungan serta doa agar penulis terus semangat dan menyelesaikan perkuliahan. Gelar sarjana ini penulis persembahkan untuk kalian.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak mungkin dapat terselesaikan tanpa adanya dukungan, bantuan, bimbingan dan nasehat dari berbagai pihak selama

penyusunannya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih setulus-tulusnya kepada:

1. Bapak Prof, Dr. Hannani, M. Ag., sebagai Rektor IAIN Parepare yang telah berusaha menjadikan IAIN Parepare menjadi kampus yang lebih baik dan maju.
2. Bapak Dr. A. Nurkidam, M. Hum., sebagai Dekan Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah atas pengabdianya dalam menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.
3. Bapak Dr. Afidatul Asmar, M.Sos., Sebagai ketua program studi Pengembangan Masyarakat Islam, sekaligus sebagai dosen penguji I yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis.
4. Bapak Muhammad Haramain, M. Sos. I. selaku Dosen Penasehat Akademik yang selama ini telah memberikan berbagai nasehat, motivasi dan dukungan serta bantuan dalam menjalankan aktivitas akademik.
5. Ibu A. Nurul Mutmainnah, M.Si selaku dosen pembimbing skripsi atas segala bimbingan, arahan serta saran yang telah diberikan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
6. Ibu Selvy Anggriani Syarif, M. Si. selaku dosen penguji II yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis.
7. Bapak dan Ibu dosen serta staf pegawai Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah yang namanya tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk membagi ilmu kepada penulis selama masa perkuliahan di IAIN Parepare.
8. Seluruh kepala unit yang berada dalam lingkungan IAIN Parepare beserta staf yang telah memberikan pelayanan kepada penulis selama menjalani perkuliahan di IAIN Parepare.
9. Kepada para perempuan hebat yang berjuang sebagai pedagang di pasar tradisional, khususnya di Pasar Teppo Kelurahan Benteng Kabupaten Pinrang,

yang dengan penuh keteguhan dan cinta telah menjadi penopang keluarga di tengah berbagai keterbatasan.

10. Teruntuk teman-teman seperjuangan saya Hasnawati Sada, Wasti Laucu, Nurul, Uswahtun Hasanah, Muhammad Yusuf dan S.M. Ulil Albab yang telah berjuang bersama-sama dalam perkuliahan di IAIN Parepare dan memberi dorongan semangat kepada penulis dari awal perkuliahan hingga selesainya tugas akhir ini.
11. Teman-teman seperjuangan KKN Desa Tuttula, terima kasih telah menjaga penulis selama kurang lebih 40 hari, banyak pelajaran yang dapat saya petik dari kalian. Pertemuan yang terbilang singkat namun sangat melekat dan tidak terlupakan dihati penulis.

Penulis tak lupa pula mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, baik moral maupun material hingga tulisan ini dapat diselesaikan. Semoga Allah swt. berkenan menilai segala kebajikan sebagai amal jariyah dan memberikan rahmat dan pahala-Nya.

Akhirnya penulis menyampaikan kiranya pembaca berkenan memberikan saran konstruktif demi kesempurnaan skripsi ini .

Parepare, 23 Juni 2025 M
09 Zulkaidah 1446 H.
Penulis,



Haera Pasera
NIM. 2120203870231005

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Haera Pasera
NIM : 2120203870231005
Tempat/Tgl. Lahir : Enrekang, 19 Februari 2002
Program Studi : Pengembangan Masyarakat Islam
Fakultas : Ushuluddin, Adab dan Dakwah
Judul Skripsi : Strategi Nafkah Perempuan Pedagang Di Pasar
Tradisional Teppo Kelurahan Benteng Kabupaten
Pinrang

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya saya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 23 Juni 2025

Penyusun,



Haera Pasera
NIM. 2120203870231005

ABSTRAK

Haera Pasera. *Strategi Nafkah Perempuan Pedagang Di Pasar Tradisional Teppo Kelurahan Benteng Kabupaten Pinrang*. (Dibimbing oleh Ibu A. Nurul Mutmainnah).

Dalam menjalankan kegiatan berdagang, perempuan pedagang di pasar tradisional sangat bergantung pada ketersediaan barang dagangan serta akses terhadap modal dan dukungan sosial. Kondisi ekonomi yang tidak stabil, terbatasnya akses terhadap sumber daya, serta tanggung jawab domestik yang tinggi menjadi tantangan utama dalam mempertahankan keberlangsungan usaha mereka. Oleh karena itu, strategi nafkah menjadi cara utama perempuan pedagang untuk bertahan dan menopang ekonomi rumah tangga mereka.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bentuk strategi nafkah yang diterapkan oleh perempuan pedagang di Pasar Tradisional Teppo Kelurahan Benteng Kabupaten Pinrang, serta bagaimana mereka memanfaatkan aset penghidupan untuk menjaga stabilitas ekonomi keluarga. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam dan observasi partisipatif. Penelitian ini menggunakan teori Strategi Nafkah oleh Ellis Frank (kerangka penghidupan berkelanjutan) sebagai landasan dalam menganalisis hasil temuan di lapangan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perempuan pedagang mengembangkan strategi nafkah berdasarkan kondisi sumber daya yang mereka miliki. Strategi tersebut meliputi (1) Strategi alamiah, yaitu memanfaatkan kebun atau lahan keluarga untuk mendapatkan hasil pertanian sebagai barang dagangan (2) Strategi non-alamiah, seperti diversifikasi jenis barang dagangan, menjual produk buatan sendiri seperti kue dan makanan ringan, serta memanfaatkan keterampilan untuk bekerja informal dan (3) Strategi berbasis migrasi dan remitansi, di mana perempuan memanfaatkan kiriman uang dari anak atau suami yang bekerja di luar daerah untuk modal usaha atau kebutuhan rumah tangga.

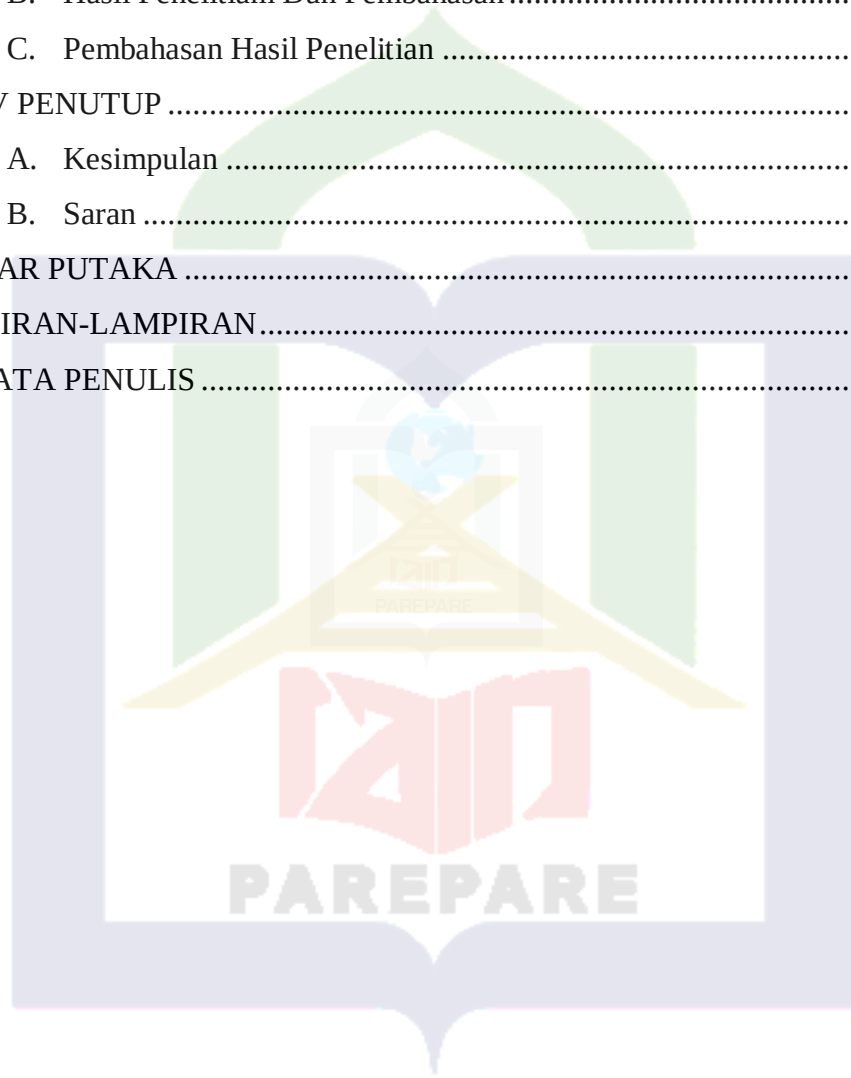
Selain strategi tersebut, penelitian juga menemukan bahwa perempuan pedagang secara aktif menggunakan lima aset penghidupan, yakni aset alam, fisik, manusia, finansial, dan sosial, yang saling melengkapi dalam menunjang keberlangsungan usaha. Misalnya, aset sosial seperti dukungan keluarga dan jaringan pedagang sangat penting dalam proses distribusi dan pemasaran, sementara aset manusia seperti pengalaman berdagang dan keterampilan negosiasi menjadi kunci utama dalam mempertahankan pelanggan. Dengan strategi dan pemanfaatan aset yang tepat, perempuan pedagang mampu beradaptasi dan bertahan di tengah tantangan ekonomi.

Kata Kunci: strategi nafkah, perempuan pedagang pasar tradisional, *Livelihood Asset*.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN KOMISI PENGUJI.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	vii
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xi
TRANSLITERASI DAN SINGKATAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
A. Tinjauan Penelitian Relevan.....	8
B. Tinjauan Teori	11
1. Strategi Nafkah.....	11
2. Jenis - jenis Strategi Nafkah.....	14
C. Kerangka Konseptual.....	15
D. Kerangka Pikir.....	25
BAB III METODE PENELITIAN	27
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	27
B. Lokasi dan waktu Penelitian	28
C. Fokus Penelitian	28
D. Jenis dan Sumber Data.....	28
E. Teknik Pengumpulan Dan Pengolahan Data.....	29

F. Uji Keabsahan Data	30
G. Teknik Analisis Data	32
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	34
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	34
B. Hasil Penelitian Dan Pembahasan	46
C. Pembahasan Hasil Penelitian	61
BAB V PENUTUP	75
A. Kesimpulan	75
B. Saran	76
DAFTAR PUTAKA	I
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	VI
BIODATA PENULIS	XVIII



DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Halaman
Gambar 1.1	Bagan Kerangka Pikir	26
Tabel 3.1	Daftar Nama Informan	30

DAFTAR LAMPIRAN

No. Lamp	Judul Lampiran	Halaman
1	Instrumen Penelitian	Terlampir
2	Permohonan Izin Meneliti	Terlampir
3	Surat Rekomendasi Penelitian Dinas Penanaman Modal	Terlampir
4	Surat Selesai Meneliti	Terlampir
5	Surat Penetapan Pembimbing Skripsi	Terlampir
6	Surat Keterangan Wawancara	Terlampir
7	Dokumentasi Wawancara	Terlampir
8	Turnitin	Terlampir
9	Biodata Penulis	Terlampir

TRANSLITERASI DAN SINGKATAN

1. Transliterasi

a. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang pada sistem penulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lain lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda. Berikut daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf latin.

Huruf	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Tha	Th	te dan ha
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Dhal	Dh	de dan ha
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es

ش	Syin	Sy	es dan ya
ص	Shad	ş	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	koma terbalik ke atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	,	Apostrof

ي	Ya	Y	Ya
---	----	---	----

Hamzah (ء) yang di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apapun. Jika terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (‘).

b. Vokal

- 1) Vokal tunggal (*monoftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasi sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
َ	Fathah	A	A
ِ	Kasrah	I	I
ُ	Dammah	U	U

- 2) Vokal rangkap (*diftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
يَـ	Fathah dan ya	Ai	a dan i
وَـ	Fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh :

كَيْفَ : kaifa

حَوْلَ : haula

c. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اَ / آ	fathah dan alif atau	Ā	a dan garis di atas

	ya		
يَ-	kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
وُ-	dammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

مَاتَ : māta
 رَمَى : ramā
 قِيلَ : qīla
 يَمُوتُ : yamūtu

d. *Ta Marbutah*

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua:

- 1) *Ta marbutah* yang hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah [t].
- 2) *Ta marbutah* yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang terakhir dengan *ta marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbutah* itu ditransliterasikan dengan *ha (h)*.

Contoh :

رَوْضَةُ الْجَنَّةِ : *rauḍah al-jannah* atau *rauḍatul Jannah*
 الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ : *al-madīnah al-fāḍilah* atau *al-madīnatul fāḍilah*
 الْحِكْمَةُ : *al-hikmah*

e. *Syaddah (Tasydid)*

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda tasydid (ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda syaddah.

Contoh:

رَبَّنَا : *Rabbanā*
 نَجَّيْنَا : *Najjainā*

الْحَقُّ : *al-haqq*
 : الْحَجَّ *al-hajj*
 عَدُوٌّ : *aduwwun*

Jika huruf ى bertasydid diakhiri sebuah kata dan didahului oleh huruf kasrah, maka ia transliterasi seperti huruf *maddah* (i). Contoh:

عَرَبِيٌّ : 'Arabi (bukan 'Arabiyy atau 'Araby)
 عَلِيٌّ : 'Ali (bukan 'Alyy atau 'Aly)

f. Kata Sandang

Kata sandang dalam tulisan bahasa Arab dilambangkan dengan huruf لا (*alif lam ma'arifah*). Dalam pedoman transliterasi ini kata sandang ditransliterasi seperti biasa, *al-*, baik ketika diikuti oleh huruf *syamsiah* maupun huruf *qamariah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan oleh garis mendatar (-).

Contoh:

الشَّمْسُ : *al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)
 الزَّلْزَلَةُ : *al-zalزالah* (bukan *az-zalزالah*)
 الْفَلْسَفَةُ : *al-falsafah*
 الْبِلَادُ : *al-bilādu*

g. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof ('), hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Namun bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan karena dalam tulisan Arab ia berupa alif.

Contoh:

تَامُرُونَ : *ta 'murūna*
 النَّوْءُ : *al-nau'*
 شَيْءٌ : *syai 'un*
 أُمِرْتُ : *umirtu*

h. Kata Arab yang lazim digunakan dalam Bahasa Arab

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibukukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari perbendaharaan bahasa Indonesia, atau sudah sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya kata *Al-Qur'an* (dari *Qur'an*), *sunnah*. Namun bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka mereka harus ditransliterasikan secara utuh.

Contoh:

Fī zilāl al-qur'an

Al-sunnah qabl al-tadwin

Al-ibārat bi 'umum al-lafz lā bi khusus al-sabab

i. *Lafz al-jalalah* (الله)

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf jar dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudaf ilaiah* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:

الله *Dīnullah* الله *Billah*

Adapun *ta marbutah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz al-jalalah*, ditransliterasi dengan huruf [t].

Contoh:

هُم فِي رَحْمَةِ اللهِ *Hum fi rahmatillah*

j. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga berdasarkan pada pedoman ejaan bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (*al-*), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut,

bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (Al-).

Contoh:

Wa mā Muhammad illā espo

Inna awwala baitin wudi ‘a linnāsi lalladhī bi Bakkata mubārakan

Syahru Ramadan al-ladhī unzila fih al-Qur’an Nasir al-Din al-Tusī

Abū Nasr al-Farabi

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata *Ibnu* (anak dari) dan *Abū* (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi.

Contoh:

Abū al-Walid Muhammad ibnu Rusyd, ditulis menjadi: Ibnu Rusyd, Abū al-Walīd Muhammad (bukan: Rusyd, Abū al-Walid Muhammad Ibnu)

Naṣr Ḥamīd Abū Zaid, ditulis menjadi: Abū Zaid, Naṣr Ḥamīd (bukan: Zaid, Naṣr Ḥamīd Abū)

2. Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

swt.	= <i>subḥānahū wa ta‘āla</i>
saw.	= <i>ṣallallāhu ‘alaihi wa sallam</i>
a.s.	= <i>‘alaihi al- sallām</i>
H	= Hijriah
M	= Masehi
SM	= Sebelum Masehi
QS .../...4	= QS al-Baqarah/2:187 atau QS Ibrahim/ ..., ayat 4
HR	= Hadis Riwayat

Beberapa singkatan dalam bahasa Arab

ص	= صفحة
دم	= بدون مكان
صلعم	= صلى الله عليه وسلم
ط	= طبعة
دن	= بدون ناشر
الخ	= إلى آخرها/إلى آخره
ج	= جزء

Beberapa singkatan yang digunakan secara khusus dalam teks referensi perlu dijelaskan kepanjangannya, di antaranya sebagai berikut:

- ed. : Editor (atau, eds [dari kata editors] jika lebih dari satu editor), karena dalam bahasa Indonesia kata “editor” berlaku baik untuk satu atau lebih editor, maka ia bisa saja tetap disingkat ed. (tanpa s).
- Et al. : “Dan lain-lain” atau “dan kawan-kawan” (singkatan dari *et alia*). Ditulis dengan huruf miring. Alternatifnya, digunakan singkatan dkk (“dan kawan-kawan”) yang ditulis dengan huruf biasa/tegak.
- Vol. : Volume, dipakai untuk menunjukkan jumlah jilid sebuah buku atau ensiklopedia dalam bahasa Inggris. Untuk buku-buku berbahasa Arab biasanya digunakan kata juz.
- No. : Nomor, digunakan untuk menunjukkan jumlah nomor karya ilmiah berskala seperti jurnal, majalah dan sebagainya.

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pasar tradisional merupakan salah satu elemen penting dalam sistem perekonomian di banyak negara berkembang, termasuk Indonesia.¹ Pasar ini tidak hanya berfungsi sebagai tempat untuk menyediakan barang-barang kebutuhan pokok bagi masyarakat, tetapi juga menjadi sumber utama pendapatan bagi sebagian besar penduduk, khususnya pedagang perempuan. Walaupun perubahan dalam pola konsumsi masyarakat terus terjadi, pasar tradisional tetap mempertahankan peranannya sebagai pilihan utama bagi banyak keluarga dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Pasar tradisional Memberikan kesempatan bagi perempuan untuk terlibat secara aktif dalam kegiatan ekonomi keluarga, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat, khususnya di kalangan perempuan yang terlibat dalam kegiatan perdagangan di pasar tersebut.²

Di Indonesia, pasar tradisional tetap menjadi bagian integral dari perekonomian lokal.³ Banyak perempuan, terutama yang berasal dari keluarga dengan pendapatan rendah, mengandalkan pasar tradisional sebagai tempat utama untuk mencari nafkah. Pasar tradisional menyediakan peluang bagi perempuan untuk menjalankan usaha kecil, seperti menjual sayur mayur, buah-buahan, pakaian, dan makanan olahan. Salah satu alasan utama mengapa banyak perempuan memilih untuk berjualan di pasar tradisional adalah fleksibilitas waktu yang ditawarkan oleh sektor ini.⁴ Fleksibilitas tersebut memungkinkan mereka untuk menjalankan peran domestik di rumah, seperti merawat anak dan keluarga, sembari mencari nafkah. Dengan

¹ Kementerian Perdagangan Republik Indonesia. *Revitalisasi Pasar Tradisional: Mendorong Peningkatan Daya Saing dan Kesejahteraan Pedagang*. Jakarta: Kemendag, 2015

² Puspitawati, Henny. "Peran Pasar Tradisional dalam Pemenuhan Kebutuhan Rumah Tangga di Perkotaan." *Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik*, vol. 19, no. 2, 2015, pp. 123–135.

³ Saptari, Ratna. *Perempuan, Kerja, dan Perubahan Sosial: Sebuah Pengantar Studi Perempuan Indonesia*. Jakarta: Obor Indonesia, 2000.

⁴ Herawati, Lilis. "Peran Perempuan Pedagang Pasar Tradisional dalam Menopang Ekonomi Keluarga." *Jurnal Sosiologi DIALOG*, vol. 21, no. 1, 2018, pp. 1–12. DOI: 10.22146/dialog.32441

demikian, pasar tradisional memberikan peluang bagi perempuan untuk turut berkontribusi dalam perekonomian keluarga tanpa harus mengorbankan tugas domestik mereka.⁵

Namun meskipun pasar tradisional memberikan banyak peluang ekonomi bagi perempuan, Sektor ini masih menyimpan banyak tantangan, dan salah satu masalah utama yang muncul bagi pedagang perempuan di pasar tradisional adalah keterbatasan akses terhadap modal usaha yang memadai. Modal usaha yang terbatas seringkali menjadi hambatan utama bagi perempuan pedagang untuk mengembangkan usaha mereka, baik dalam meningkatkan kualitas barang yang dijual maupun dalam memperluas pasar. Tanpa modal yang cukup, banyak perempuan hanya dapat menjalankan usaha dalam skala kecil dan tidak dapat memperbesar usaha mereka. Hal ini tentu saja menghambat potensi mereka untuk keluar dari kemiskinan dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi keluarga.⁶

Selain keterbatasan modal, rendahnya tingkat pendidikan dan keterampilan kewirausahaan juga menjadi masalah signifikan bagi sebagian besar pedagang perempuan di pasar tradisional. Banyak dari mereka yang kurang mampu memanfaatkan teknologi baru yang dapat membantu mereka dalam pemasaran produk atau pengelolaan usaha. Teknologi informasi dan pemasaran digital telah menjadi alat yang sangat penting dalam dunia perdagangan modern, namun banyak pedagang perempuan yang tidak memiliki keterampilan atau akses yang memadai untuk menggunakan teknologi ini. Akibatnya, mereka sering kali hanya mengandalkan metode tradisional dalam menjual produk, yang kurang efektif dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat.

Pemenuhan kebutuhan keluarga pada umumnya masih dipahami sebagai tanggung jawab utama laki-laki sebagai kepala rumah tangga. Namun, realitas sosial

⁵ Amin, M. (2020). "Memberdayakan Pengusaha Perempuan melalui Keuangan Mikro: Peran Lembaga Keuangan dalam Menjembatani Kesenjangan Gender." *Jurnal Pengembangan Kewirausahaan*, 21(4), 123-137.

⁶ Güney, A. (2020). "Gender, Keuangan Mikro, dan Pembangunan Ekonomi: Studi Kasus Akses Perempuan terhadap Layanan Keuangan." *Jurnal Studi Pembangunan*, 45(2), 202-215.

menunjukkan adanya perubahan struktur keluarga yang cukup signifikan, salah satunya adalah meningkatnya jumlah perempuan yang menjalani peran sebagai kepala keluarga tanpa kehadiran suami. Kondisi ini dapat disebabkan oleh berbagai faktor, seperti perceraian, kematian pasangan, maupun pilihan hidup tertentu⁷. Dalam situasi tersebut, perempuan tidak hanya menjalankan peran domestik, tetapi juga memikul tanggung jawab penuh dalam memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga. Fenomena ini semakin terlihat pada kelompok perempuan pedagang kecil yang menggantungkan penghidupan keluarga dari aktivitas berdagang di sektor informal.⁸

Perempuan pedagang tanpa suami menghadapi beban ganda yang kompleks. Di satu sisi, mereka harus memastikan terpenuhinya kebutuhan dasar keluarga, seperti pangan, pendidikan anak, kesehatan, dan tempat tinggal. Di sisi lain, mereka tetap dituntut untuk menjalankan seluruh pekerjaan rumah tangga, mulai dari mengurus anak, membersihkan rumah, hingga mengelola kebutuhan harian keluarga. Tidak adanya pembagian peran dengan pasangan menyebabkan seluruh aktivitas produktif dan reproduktif terpusat pada perempuan. Kondisi ini sering kali menimbulkan tekanan fisik maupun psikologis, terutama ketika pendapatan yang diperoleh dari berdagang tidak menentu.⁹

Sektor perdagangan informal dipilih oleh banyak perempuan tanpa suami karena relatif mudah dimasuki, tidak memerlukan modal besar, serta memberikan fleksibilitas waktu. Fleksibilitas ini dianggap memungkinkan perempuan untuk tetap menjalankan peran domestik sambil mencari penghasilan. Namun, di balik fleksibilitas tersebut, terdapat kerentanan ekonomi yang cukup tinggi. Pendapatan pedagang kecil sangat dipengaruhi oleh kondisi pasar, daya beli masyarakat, serta persaingan usaha.¹⁰ Ketika pendapatan menurun, perempuan pedagang tetap dituntut untuk memenuhi kebutuhan keluarga tanpa adanya sumber pendapatan alternatif atau dukungan dari pasangan

⁷ Mubyarto, *Ekonomi Rakyat dan Pemberdayaan* (Yogyakarta: BPFE, 2011), h. 56

⁸ Mansour Fakih, *Analisis Gender dan Transformasi Sosial*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2013.

⁹ Siti Musdah Mulia, *Perempuan dan Keadilan Sosial*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2014.

¹⁰ Mansour Fakih, *Analisis Gender dan Transformasi Sosial* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2013), h.72.

Selain beban ekonomi, perempuan pedagang tanpa suami juga menghadapi tantangan sosial dan budaya. Dalam masyarakat yang masih kuat memegang nilai patriarki, perempuan yang berperan sebagai kepala keluarga kerap dipandang tidak ideal atau dianggap menyimpang dari norma yang berlaku. Pandangan ini dapat memengaruhi kepercayaan diri perempuan serta membatasi akses mereka terhadap dukungan sosial. Bahkan, dalam beberapa kasus, perempuan kepala keluarga mengalami diskriminasi dalam akses terhadap bantuan sosial, permodalan usaha, maupun kesempatan pelatihan ekonomi.¹¹

Kondisi ketidakpastian ekonomi yang dihadapi perempuan pedagang tanpa suami berdampak langsung pada kesejahteraan keluarga, khususnya anak-anak. Keterbatasan pendapatan dapat memengaruhi kualitas pendidikan dan kesehatan anak, sementara keterbatasan waktu akibat beban kerja yang tinggi dapat mengurangi intensitas pengasuhan. Perempuan sering kali harus membuat pilihan sulit antara meningkatkan jam berdagang demi tambahan pendapatan atau meluangkan waktu untuk mendampingi anak. Situasi ini menunjukkan bahwa beban yang ditanggung perempuan pedagang tidak hanya bersifat ekonomi, tetapi juga emosional dan sosial.¹²

Pasar Teppo yang terletak di Kelurahan Benteng Kabupaten Pinrang Provinsi Sulawesi Selatan, merupakan salah satu pasar tradisional yang sangat penting bagi masyarakat setempat. Sebagai pusat perdagangan lokal, Pasar Teppo menyediakan berbagai barang kebutuhan pokok, Beragam komoditas seperti buah-buahan, ikan, daging, bahan konsumsi, dan produk kebutuhan rumah tangga lainnya.. Pasar ini juga menjadi tempat bagi pedagang kecil, sebagian besar di antaranya adalah perempuan, untuk mencari nafkah. Meskipun pasar ini ramai pada hari-hari tertentu, terutama pada hari pasar, yaitu Kamis dan Minggu, banyak pedagang perempuan yang

¹¹ Sri Wuryaningsih, "Beban Ganda Perempuan dalam Sektor Informal," *Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik*, Vol. 20, No. 1, 2016.

¹² Duque, J. & Pastrana, E., "Survival Strategies of the Urban Poor," dalam *Studies on Poverty and Livelihood*, 1973.

mengandalkan pendapatan dari pasar untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka dan keluarga.

Keterlibatan perempuan dalam perdagangan di pasar tidak hanya mencerminkan peran mereka sebagai pencari nafkah keluarga, tetapi juga menunjukkan peran perempuan dalam perekonomian sektor informal. Sektor ini menjadi pilihan utama bagi banyak perempuan yang tidak memiliki akses ke sektor formal karena keterbatasan pendidikan atau pengalaman kerja.¹³ Dalam konteks Pasar Teppo, perempuan pedagang tidak hanya berfungsi sebagai penyedia barang kebutuhan, tetapi juga berperan dalam memperkuat perekonomian lokal dan menjaga keberlanjutan pasar tradisional. Kehadiran perempuan dalam perdagangan di pasar ini mencerminkan bagaimana pasar tradisional berfungsi sebagai ruang bagi mereka untuk mengekspresikan kreativitas dan inisiatif dalam menjalankan usaha.

Berdasarkan observasi awal di Pasar Teppo, pedagang bekerja pada hari pasar, yaitu setiap Kamis dan Minggu. Pada kedua hari tersebut, terjadi peningkatan kunjungan masyarakat ke pasar untuk membeli kebutuhan dengan harga yang relatif terjangkau. Namun, pada hari-hari selain hari pasar, banyak pedagang perempuan yang memilih untuk melanjutkan usaha mereka dengan menjual barang-barang yang tidak laku di pasar, seperti sayur mayur atau makanan olahan, di rumah mereka masing-masing. Beberapa di antara mereka memanfaatkan ruang di teras rumah atau halaman depan untuk menjajakan barang dagangan yang tersisa.

Permasalahan utama yang dihadapi oleh Perempuan pedagang di Pasar Teppo adalah keterbatasan pendapatan suami yang membuat mereka harus ikut membantu mencari uang agar kebutuhan keluarga dapat terpenuhi. Keterbatasan pendapatan suami sering kali menjadi alasan utama bagi perempuan untuk mengambil alih sebagian besar tanggung jawab ekonomi keluarga. Hal ini memperlihatkan peran perempuan yang semakin penting dalam perekonomian keluarga, yang tidak hanya

¹³ Widianingsih, Ida, dan Tri Widayati. 2020. "Pemberdayaan Perempuan dalam Sektor Informal: Studi Kasus pada Pedagang Perempuan di Pasar Tradisional." *Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik* 19(1): 45–58. <https://doi.org/10.22146/jsp.13093>

mengandalkan pendapatan dari suami. Beberapa situasi dalam kehidupan rumah tangga kerap muncul dan dialami oleh perempuan pedagang di pasar tradisional Teppo Yaitu ketika suami tidak memiliki pekerjaan atau menganggur, serta pada kondisi perempuan yang telah ditinggal pasangan (janda).¹⁴

Pemenuhan kebutuhan keluarga dihandalkan kepada perempuan. Akibatnya, Perempuan pedagang menghadapi beban ganda dalam menopang kehidupan keluarga. Keterbatasan akses terhadap modal usaha, ditambah dengan Memegang dua peran penting, yaitu mencari nafkah untuk menopang ekonomi keluarga dan pada saat yang sama mengatur seluruh aktivitas rumah tangga, terutama ketika pendapatan suami tidak mencukupi semakin memperkuat ketimpangan ekonomi yang dialami oleh perempuan di pasar tradisional. Strategi penghidupan yang diterapkan oleh pedagang perempuan dapat membantu mereka bertahan dalam kesulitan ekonomi, namun untuk mencapai kemajuan yang signifikan, mereka membutuhkan dukungan yang lebih besar dalam bentuk akses pembiayaan, pelatihan, dan kesempatan yang lebih setara.¹⁵

Hal ini penting agar perempuan dapat lebih berdaya dalam mengembangkan usaha mereka dan meningkatkan taraf hidup keluarga mereka secara berkelanjutan, Berdasarkan uraian permasalahan diatas, maka Peneliti tertarik mengangkat penelitian dengan judul “Strategi Penghidupan Pedagang Perempuan di Pasar Tradisional Teppo Kelurahan Benteng Kabupaten Pinrang”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka dalam penelitian ini terdapat dua rumusan masalah yang akan dibahas yaitu:

1. Bagaimana strategi Nafkah yang dilakukan Perempuan pedagang di pasar tradisional Teppo ?
2. Bagaimana perubahan *Livelihood Asset* dalam strategi kehidupan perempuan pedagang di pasar tradisional teppo?

¹⁴ Sutami, W. D. (2012). Strategi Rasional Pedagang Pasar Tradisional. Biokultur, 1(2). 127-148.

¹⁵ Sofia Hartati, *Perempuan dan Strategi Bertahan Hidup Keluarga Miskin*, Bandung: Alfabeta, 2017.

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui strategi Nafkah Perempuan pedagang dipasar tradisional Teppo .
2. Untuk mengetahui perubahan *Livelihood* Asset dalam strategi kehidupan perempuan pedagang di pasar tradisional teppo.

D. Manfaat Penelitian

Besar harapan peneliti agar penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca sekalian baik secara teoritis maupun praktis.

1. Manfaat Teoritis

- a. Penelitian ini dapat memperkaya literatur dan pengetahuan akademis tentang strategi penghidupan , khususnya dalam konteks perempuan pedagang di pasar tradisional.
- b. Menyediakan dasar untuk penelitian lebih lanjut mengenai dinamika sosial-ekonomi di pasar tradisional dan peran perempuan dalam ekonomi lokal.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Perempuan Pedagang
Memberikan wawasan tentang berbagai strategi penghidupan yang dapat diadopsi atau dikembangkan untuk meningkatkan kesejahteraan mereka.
- b. Bagi masyarakat
Meningkatkan pemahaman tentang peran penting perempuan pedagang dalam ekonomi lokal dan ketahanan pangan masyarakat.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Relevan

Kajian terhadap penelitian-penelitian sebelumnya dilakukan untuk mencegah terjadinya pengulangan atau duplikasi penelitian. Kajian ini mencakup pembahasan mengenai tema-tema penelitian terdahulu yang memiliki keterkaitan dengan objek kajian yang akan diteliti, sekaligus mengidentifikasi aspek-aspek yang membedakannya. Tujuannya adalah menunjukkan bahwa penelitian yang akan dilakukan memiliki landasan dan kelayakan yang jelas serta tidak mengulang penelitian yang sudah ada. Berdasarkan hasil penelusuran literatur, peneliti menemukan sejumlah jurnal dan skripsi yang relevan dengan judul proposal skripsi yang sedang disusun.¹⁶

1. Putri Mayasari dalam penelitiannya yang berjudul *“Peran Pedagang Wanita dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga (Studi Kasus Pasar Tradisional Modern Tejo Agung Kota Metro)”* mengkaji kontribusi pedagang perempuan dalam upaya meningkatkan kesejahteraan keluarga. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan pola pikir induktif, yakni mengumpulkan data melalui wawancara dan dokumentasi di lapangan untuk kemudian disimpulkan berdasarkan temuan empiris tersebut. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pedagang perempuan di Pasar Tradisional Modern Tejo Agung memiliki peranan yang signifikan dalam meningkatkan kesejahteraan keluarganya. Hal ini tercermin dari penghasilan yang mereka peroleh melalui aktivitas berdagang, yang selanjutnya dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan dasar keluarga seperti konsumsi, sandang, pendidikan anak, dan pemeliharaan kesehatan.¹⁷

¹⁶ Faried, A. I., et al. (2021). Sosiologi Ekonomi. Medan: Yayasan Kita Menulis

¹⁷ Mayasari, Putri, “Peran Pedagang Wanita Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga”. Studi Kasus Pasar Tradisional Modern Tejo Agung Kota Metro. (Skripsi: Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, 2020

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu dan yang sekarang adalah pada penelitian terdahulu lebih fokus pada peran pedagang wanita dalam meningkatkan kesejahteraan keluarga mereka. Penelitian ini menilai bagaimana pendapatan dari perdagangan membantu meningkatkan taraf hidup keluarga secara keseluruhan. Sedangkan, peneliti sekarang lebih berfokus pada strategi bertahan hidup atau cara-cara yang diterapkan oleh perempuan pedagang untuk menghadapi tantangan ekonomi dan sosial dalam lingkungan pasar tradisional. Ini dapat melibatkan cara mereka mengelola keuangan, beradaptasi dengan perubahan pasar, atau menghadapi kesulitan dalam menjalankan usaha.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu, Kedua judul berfokus pada peran dan kondisi pedagang perempuan di pasar tradisional, menyoroti bagaimana wanita yang terlibat dalam perdagangan dapat berkontribusi terhadap kesejahteraan mereka, baik dalam konteks keluarga maupun secara lebih luas.

2. Nurdianti Nurdin dalam penelitiannya yang berjudul *“Strategi Perempuan Pedagang Sayur dalam Memenuhi Kebutuhan Keluarga di Masa Pandemi Covid-19 di Desa Panciro Kecamatan Bajeng Kabupaten Gowa”* mengkaji bagaimana perempuan pedagang sayur berupaya memenuhi kebutuhan keluarga selama masa pandemi. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan fenomenologi serta perspektif kesejahteraan sosial. Studi ini menerapkan model studi kasus pada pedagang sayur di Desa Panciro. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi, sementara analisis data mencakup proses reduksi data, penyajian data, analisis perbandingan, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perempuan pedagang sayur di Desa Panciro menggunakan beberapa strategi untuk memenuhi kebutuhan keluarga selama pandemi COVID-19, yaitu strategi aktif melibatkan tindakan aktif dalam mencari nafkah, seperti memperpanjang jam kerja atau

menambah pekerjaan sampingan dan strategi pasif: Melakukan penghematan, seperti mengurangi pengeluaran keluarga.¹⁸

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu dan yang sekarang adalah pada penelitian terdahulu lebih fokus utamanya adalah bagaimana pedagang perempuan di Desa Panciro beradaptasi dengan kondisi yang tidak pasti akibat pandemi dan bagaimana mereka memenuhi kebutuhan keluarga mereka selama krisis tersebut. Sedangkan, peneliti sekarang lebih berfokus pada cara-cara mereka bertahan hidup secara ekonomi, seperti pengelolaan keuangan, cara menjual barang, dan adaptasi mereka terhadap dinamika pasar yang lebih umum, tanpa konteks pandemi.

Persamaan penelitian ini dengan studi-studi sebelumnya yaitu Kedua penelitian berfokus pada strategi atau cara-cara bertahan hidup yang diterapkan oleh pedagang perempuan, baik untuk mengelola usaha maupun untuk menghadapi tantangan ekonomi dalam kehidupan sehari-hari mereka.

3. Nurul Noviana yang berjudul *“Strategi Wirausaha Pedagang Perempuan di Pasar Tradisional Sidorejo Brangsong Kendal dalam Meningkatkan Perekonomian Keluarga Perspektif Ekonomi Islam”* mengkaji bagaimana strategi usaha yang diterapkan oleh pedagang perempuan dalam meningkatkan kondisi ekonomi keluarga berdasarkan sudut pandang ekonomi Islam. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dokumentasi, dan angket. Subjek penelitian adalah para pedagang perempuan yang beraktivitas di Pasar Tradisional Sidorejo Brangsong. Temuan penelitian menunjukkan bahwa para pedagang perempuan memiliki pemahaman mengenai strategi pemasaran, meliputi kualitas produk, penetapan harga, pelayanan, kelengkapan barang, pemilihan lokasi, serta promosi. Namun, dalam aspek manajemen usaha, khususnya pengendalian pemasukan dan

¹⁸ Nurdianti Nurdin, “Strategi Perempuan Pedagang Sayur Dalam Memenuhi Kebutuhan Keluarga Di Masa Pandemi Covid-19 di Desa Panciro Kecamatan Bajeng Kabupaten Gowa”. (Skripsi: Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, 2023)

pengeluaran, masih terdapat kendala sehingga strategi ini belum berjalan secara optimal. Meski demikian terdapat lembaga keuangan seperti BPR dan BMT yang memberikan pinjaman modal untuk membantu mereka.¹⁹

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu dan yang sekarang adalah pada penelitian terdahulu lebih fokus utamanya adalah perspektif ekonomi Islam, yang memandang bagaimana prinsip-prinsip ekonomi Islam diterapkan dalam praktik wirausaha, seperti keadilan, berkah, dan etika perdagangan yang baik. Penelitian ini bertujuan untuk melihat bagaimana para pedagang perempuan dapat menerapkan prinsip-prinsip tersebut untuk memperbaiki kondisi ekonomi keluarga mereka.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu Keduanya menekankan bagaimana strategi penghidupan yang diterapkan oleh pedagang perempuan berkontribusi pada peningkatan perekonomian keluarga mereka, meskipun dengan pendekatan yang berbeda.

B. Tinjauan Teori

1. Strategi Nafkah

Konsep strategi bertahan hidup pertama kali diperkenalkan oleh Duque dan Pastrana pada tahun 1973. Sejak saat itu, gagasan tersebut digunakan untuk menjelaskan rasionalitas dalam memilih strategi guna meminimalkan risiko di tengah kondisi ekonomi yang tidak stabil. Ellis kemudian memberikan definisi bahwa nafkah merupakan konsep yang menekankan hubungan antara aset yang dimiliki seseorang dan berbagai pilihan aktivitas alternatif yang dapat dilakukan untuk memperoleh pendapatan yang cukup demi mempertahankan keberlangsungan hidup.

¹⁹ Nurul Noviana, "Strategi Wirausaha Pedagang Perempuan Di Pasar Tradisional Sidorejo Brangsong Kendal Dalam Meningkatkan Perekonomian Keluarga Perspektif Ekonomi Islam". (Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2020)

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), nafkah diartikan sebagai cara atau sarana untuk menjalani kehidupan. Sementara itu, Dharmawan menegaskan bahwa dalam kajian sosiologi nafkah, istilah strategi nafkah lebih merujuk pada *livelihood strategy*. Konsep *livelihood strategy* yang dipadankan sebagai strategi nafkah dalam bahasa Indonesia tidak hanya mencakup aktivitas mencari penghasilan, tetapi juga menggambarkan keterhubungan antara sistem sosial dan sumber daya yang digunakan dalam proses tersebut. Dalam praktiknya, strategi nafkah dapat diamati melalui beragam tindakan atau bentuk manipulasi yang dilakukan secara individual maupun kolektif, yang membentuk jejaring strategi penghidupan suatu individu atau rumah tangga dalam upaya mempertahankan kehidupan.²⁰ Sebagai suatu cara untuk membangun sistem penghidupan, strategi nafkah mencakup taktik dan tindakan yang dikembangkan oleh individu maupun kelompok dengan tetap memperhatikan keberadaan infrastruktur sosial, struktur sosial, serta nilai-nilai budaya yang berlaku.

Livelihood atau pola nafkah dipahami sebagai berbagai cara yang dilakukan individu untuk memenuhi kebutuhan dan mempertahankan keberlangsungan hidup. Ellis dalam Dharmawan menjelaskan bahwa pola nafkah mencakup pendapatan, baik dalam bentuk uang maupun barang, serta aspek kelembagaan seperti kekerabatan, keluarga, kelompok, dan desa. Selain itu, pola nafkah juga dipengaruhi oleh relasi gender serta hak kepemilikan yang menjadi dasar dalam menopang dan menjaga keberlanjutan standar hidup. Purnomo menambahkan bahwa strategi nafkah mencakup kemampuan individu atau rumah tangga dalam mengakses sumber daya serta mengembangkan berbagai aktivitas yang memanfaatkan sumber daya tersebut. Sementara itu, Chambers dan Conway mendefinisikan aset nafkah sebagai kumpulan komponen yang terdiri dari berbagai jenis modal ekonomi dan juga melibatkan unsur klaim serta akses.

²⁰ De Haan, Leo & Zoomers, Annelies, "Exploring the Frontier of Livelihoods Research," *Development and Change*, Vol. 36, No. 1, 2005.

Mengacu pada pemikiran Chambers dan Conway,²¹ arah analisis pola nafkah kemudian berkembang untuk mengidentifikasi lima bentuk modal yang berkontribusi dalam pembentukan strategi nafkah.

Strategi nafkah dipahami sebagai sistem penghidupan yang mencakup berbagai asset baik aset alam, fisik, manusia, modal finansial, maupun modal sosial serta rangkaian kegiatan dan akses yang dipengaruhi oleh kelembagaan serta relasi sosial. Ketiga komponen tersebut secara bersama-sama membentuk kemampuan individu atau rumah tangga dalam mempertahankan keberlangsungan hidup. Dengan demikian, strategi nafkah merupakan upaya memanfaatkan berbagai sumber daya yang dimiliki untuk tetap dapat bertahan dan memenuhi kebutuhan hidup.²²

Terdapat lima bentuk modal atau biasa disebut livelihood asset. Menurut Ellis, kelima bentuk modal tersebut antara lain:

a. Modal Sumberdaya Alam (*Natural Capital*)

Modal ini mencakup berbagai unsur lingkungan yang terdiri atas komponen biotik dan abiotik yang berada di sekitar manusia. Sumber modal ini dapat berupa sumber daya yang dapat diperbaharui maupun yang tidak dapat diperbaharui. Contohnya meliputi air, pohon, tanah, persediaan kayu dari kebun atau hutan, stok ikan di wilayah perairan, serta sumber daya mineral seperti minyak, batu bara, dan emas.

b. Modal Fisik (*Physical Capital*)

Modal fisik merujuk pada sarana dan prasarana dasar yang mendukung aktivitas masyarakat. Termasuk di dalamnya adalah jaringan irigasi, jalan, bangunan, dan infrastruktur fisik lainnya.

²¹ Purnomo, "Strategi Nafkah Rumah Tangga dan Akses terhadap Sumber Daya," dalam *Dinamika Sosial Ekonomi Pedesaan*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2010.

²² Scoones, Ian. 1998. *Sustainable Rural Livelihoods: A Framework for Analysis*. IDS Working Paper 72. Brighton: Institute of Development Studies.

c. Modal Manusia (Human Capital)

Modal ini merupakan aset penting terutama bagi masyarakat yang berada pada kategori miskin. Modal manusia mencakup tenaga kerja yang dimiliki rumah tangga, serta dipengaruhi oleh tingkat pendidikan, keterampilan, dan kondisi kesehatan, yang semuanya berperan dalam pemenuhan kebutuhan hidup.

d. Modal Finansial (*Financial Capital and Substitutes*)

Modal finansial adalah aset berupa uang yang dimiliki rumah tangga, baik dalam bentuk uang tunai, tabungan, maupun akses terhadap sumber-sumber keuangan seperti pinjaman atau kredit.

e. Modal Sosial (*Social Capital*)

Modal sosial terdiri dari jaringan hubungan dalam komunitas yang dapat memberikan manfaat bagi individu maupun rumah tangga. Contohnya adalah jaringan kerja (*networking*) dalam hubungan horizontal maupun vertikal yang memungkinkan terjadinya kerja sama dan bantuan, sehingga memperluas akses terhadap berbagai peluang ekonomi.²³

2. Jenis - jenis Strategi Nafkah

Pilihan strategi nafkah suatu rumah tangga sangat dipengaruhi oleh ketersediaan sumber daya serta kemampuan mereka untuk mengakses berbagai sumber penghidupan. Karena sumber nafkah bersifat beragam (*multiple sources of livelihood*), bergantung pada satu jenis pekerjaan atau satu sumber pendapatan saja biasanya tidak cukup untuk memenuhi seluruh kebutuhan rumah tangga. Frank Ellis mengklasifikasikan sumber nafkah (*livelihood sources*) ke dalam tiga kategori utama, yang dapat diterapkan juga untuk menganalisis strategi nafkah keluarga pedagang di pasar tradisional. Berikut adalah ketiga klasifikasi tersebut:²⁴

²³ Adam Sugiharto, Hartoyo Hartoyo, and Istiqlaliyah Muflikhati, 'Strategi Nafkah Dan Kesejahteraan Keluarga Pada Keluarga Petani Tadah Hujan', *Jurnal Ilmu Keluarga Dan Konsumen*, 9.1 (2016), pp. 33–42, doi:10.24156/jikk.2016.9.1.33.

²⁴ Ellis, Frank. 2000. *Mata Pencarian dan Keberagaman di Negara-negara Berkembang*. Jakarta: Penerbit Erlangga.

1. Strategi Nafkah Alamiah (*Natural Resource-Based Activities*)

Merupakan aktivitas yang bergantung langsung pada sumber daya alam. Meski keluarga pedagang tidak sepenuhnya bergantung pada sektor ini, beberapa dari mereka juga melakukan kegiatan seperti pertanian kecil-kecilan, berkebun, atau beternak sebagai sumber tambahan penghasilan. Contoh: hasil tani/hasil kebun dijual di pasar oleh keluarga pedagang.

2. Strategi Nafkah Non Alamiah (*Natural Resource-Based Farm Activities*)

Ini mencakup kegiatan ekonomi di luar sektor pertanian seperti berdagang, bekerja di sektor jasa, transportasi, atau usaha kecil lainnya. Bagi keluarga pedagang, inilah sumber nafkah utama mereka. Contoh: berdagang sembako, makanan, pakaian di pasar tradisional.

3. Strategi Migrasi dan Remitansi (*Migration and Remittances Strategies*)

Merupakan pendapatan yang berasal dari luar rumah tangga, misalnya bantuan pemerintah (bantuan sosial, subsidi), kiriman uang dari anggota keluarga yang bekerja di luar kota atau luar negeri. Contoh: bantuan UMKM, BLT, dll.²⁵

C. Kerangka Konseptual

1) Pengertian Pedagang

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pedagang diartikan sebagai seseorang yang memperoleh nafkah melalui kegiatan berdagang. Dalam perspektif lain, pedagang merujuk pada individu atau lembaga yang melakukan aktivitas jual beli barang maupun jasa di pasar.

Dalam konteks usaha mikro, pedagang mikro merupakan pelaku ekonomi berskala kecil yang umumnya bergerak dalam sektor informal atau ekonomi subsisten. Karakteristiknya antara lain tingkat pendidikan formal yang rendah, keterampilan yang terbatas, pelanggan yang sebagian besar berasal dari

²⁵ Richard H. Adams & John Page, *Migration, Remittances and Development: A Review of Global Evidence*, Washington D.C.: World Bank Publications, 2005, h. 12.

kelompok ekonomi bawah, penggunaan tenaga kerja keluarga, sistem kerja padat karya, serta penjualan dalam bentuk eceran. Modal usaha mereka biasanya berasal dari pinjaman lembaga formal dengan nilai di bawah dua puluh lima juta rupiah.

Secara umum, dalam kegiatan perdagangan, pedagang adalah individu atau institusi yang menawarkan dan menjual barang atau produk kepada konsumen, baik secara langsung maupun melalui perantara.²⁶

2) Perempuan Pedagang

Perempuan pedagang merupakan perempuan yang berpartisipasi dalam aktivitas jual beli barang maupun jasa sebagai sumber pendapatan. Mereka terlibat secara langsung dalam aktivitas ekonomi di berbagai jenis pasar, baik pasar tradisional, modern, maupun platform perdagangan berbasis digital. Meskipun pada dasarnya perempuan dan laki-laki memiliki kesamaan dalam menjalankan peran sebagai pedagang, terdapat sejumlah perbedaan dalam aspek tertentu, terutama terkait motivasi mereka dalam memulai dan mengembangkan usaha.²⁷

Perbedaan-perbedaan antara Perempuan pedagang dan pedagang laki-laki:²⁸

- a. Laki-laki lebih sering termotivasi oleh ambisi untuk sukses secara finansial, mencapai kemandirian, atau membangun sebuah merek atau kerajaan bisnis. Mereka cenderung lebih kompetitif dan berorientasi pada tujuan jangka panjang.

²⁶ Meity Taqdir Qodratilah, Kamus Bahasa Indonesia Untuk Pelajar, (Jakarta: Badan Pengembangan dan Pembinaan Bahasa, 2020), h. 82

²⁷ Sari, Dewi Ratna, dan Rizki Amelia. 2019. "Perbedaan Motivasi Berwirausaha antara Pedagang Pria dan Wanita di Pasar Tradisional Kota Bandung." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, vol. 22, no. 3, hlm. 215–228.

²⁸ Brush, Candida G., Nancy M. Carter, Elizabeth Gatewood, Patricia G. Greene, dan Myra M. Hart. 2006. *Wirausaha Perempuan Berorientasi Pertumbuhan dan Bisnis Mereka: Perspektif Riset Global*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

- b. Wanita umumnya memulai bisnis dengan modal yang lebih kecil, seringkali menggunakan dana pribadi atau pinjaman dari keluarga. Mereka lebih cenderung mencari peluang bisnis yang tidak membutuhkan modal besar di awal.²⁹
 - c. Laki-laki Lebih berani mengambil risiko dengan meminjam modal dari bank atau investor. Mereka juga lebih sering memulai bisnis yang membutuhkan modal besar, seperti properti atau manufaktur.
 - d. Wanita dikenal lebih sabar, teliti, dan memiliki kemampuan komunikasi yang baik. Mereka cenderung lebih fleksibel dan mampu mengelola banyak tugas sekaligus.
 - e. Laki-laki lebih percaya diri, mengambil keputusan dengan cepat, dan memiliki kemampuan negosiasi yang kuat. Mereka cenderung lebih fokus pada tujuan jangka pendek dan hasil yang konkret.
 - f. Wanita cenderung memulai bisnis pada usia yang lebih beragam, mulai dari usia muda hingga usia lanjut. Banyak wanita yang memulai bisnis setelah memiliki anak atau ketika anak-anak sudah besar.
 - g. Laki-laki umumnya memulai bisnis pada usia yang lebih muda, saat mereka masih memiliki banyak energi dan ambisi.³⁰
- 3) Faktor-faktor yang mendorong Perempuan melakukan usaha atau berdagang. Terdapat dua kelompok faktor utama yang mempengaruhi perempuan untuk terlibat dalam kegiatan usaha atau perdagangan, yaitu: a. Faktor Internal³¹
- 1) Lingkungan keluarga
- Lingkungan sekitar, khususnya figur-figur teladan (*role models*), dapat memberikan pengaruh kuat terhadap minat seseorang untuk berdagang. Role

²⁹ Mayasari, "Peran Pedagang Wanita dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga (Studi Kasus Pasar Tradisional Modern Tejo Agung Kota Metro)," skripsi, IAIN Metro, 2021.

³⁰ Liputan6.com, "Intip Perbedaan Pria dan Wanita dalam Belanja," Liputan6.com, 17 Mei 2016, diakses pada 15 November 2023

³¹ Suryana, *Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Jakarta: Salemba Empat, 2013, h. 27.

model tersebut biasanya berasal dari orang-orang terdekat, seperti orang tua, saudara, kakek-nenek, atau paman dan bibi yang telah lebih dahulu sukses menjalankan usaha. Kehadiran figur yang berhasil dalam dunia perdagangan ini sering menjadi sumber motivasi bagi anak sejak kecil, sehingga mereka terdorong untuk mengikuti jejak keluarga menjadi pedagang.

2) Pendidikan

Keinginan untuk mempraktikkan pengetahuan atau keterampilan yang diperoleh selama mengikuti pendidikan formal juga menjadi salah satu faktor yang mendorong perempuan untuk bekerja atau berwirausaha. Melalui berdagang, mereka dapat menerapkan ilmu yang telah dipelajari di sekolah dalam aktivitas ekonomi nyata.

3) Kebutuhan untuk memperkuat diri berkaitan dengan dorongan individu dalam mengembangkan kapasitas dan potensi yang dimiliki. Hal ini juga mencakup keinginan untuk memperoleh rasa percaya diri, merasa mampu mengendalikan situasi, serta memiliki pengaruh dalam lingkungan sekitarnya .

4) Kebutuhan mempertahankan diri

Kebutuhan ini berhubungan dengan upaya individu untuk menjaga martabat diri, seperti menghindari perlakuan yang merendahkan, mencegah rasa malu, serta mempertahankan kehormatan atau status yang dimiliki.

b. Faktor Internal

- 1) Adanya peluang usaha.
- 2) Keinginan menghasilkan produk yang super.
- 3) Keadaan ekonomi keluarga.
- 4) Pandangan Islam tentang wanita yang berdagang atau bekerja³²

Islam sebagai agama yang menjunjung tinggi nilai kemerdekaan tidak pernah membatasi ruang gerak perempuan dalam berkarya. Baik Al-Qur'an maupun hadis

³² Zulfatus Saroya, Syamsul Bakhri, and M. Achwan Baharuddin, 'Mekanisme Survival Pelaku UMKM Dalam Menghidupi Ekonomi Keluarga (Studi Kasus Penjual Pakaian Di Pasar Gemek)', *Jurnal Integrasi Dan Harmoni Inovatif Ilmu-Ilmu Sosial (JIHIS)*, 3.5 (2023), pp. 517–24, doi:10.17977/um063v3i5p517-524.

tidak memuat perintah yang menghalangi perempuan untuk berperan di ranah sosial maupun ekonomi, termasuk bekerja, berdagang, atau menjalankan usaha yang berorientasi keuntungan. Meskipun demikian, Islam tetap memberikan pedoman dan norma yang perlu diperhatikan oleh perempuan yang bekerja di luar rumah agar tetap sejalan dengan nilai-nilai syariat.

Sejarah Islam juga menunjukkan banyak teladan perempuan yang aktif dalam dunia usaha. Salah satu sosok mulia tersebut adalah Khadijah binti Khuwailid, istri Rasulullah saw. Khadijah merupakan seorang pebisnis sukses yang telah menjalankan kegiatan perdagangan hingga ke wilayah Syam jauh sebelum menikah dengan Rasulullah. Setelah pernikahan, beliau tetap melanjutkan aktivitas bisnisnya, dan hasil dari usahanya tersebut digunakan untuk mendukung dakwah Rasulullah saw pada masa-masa awal, ketika belum ada sumber pendanaan lain yang dapat diandalkan. Hal ini menunjukkan bahwa perempuan memiliki ruang dan peluang yang sama dalam berkarier dan berkontribusi secara ekonomi.

Islam juga memberikan dasar normatif bahwa perempuan berhak untuk bekerja sebagaimana laki-laki. Banyak ayat Al-Qur'an dan hadis yang menegaskan bahwa Islam tidak membatasi perempuan untuk berkarier. Salah satunya sebagaimana disebutkan dalam QS. Al-Jumu'ah (62):10:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ
كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ١٠

Terjemahnya:

“Maka apabila shalat telah selesai dikerjakan, bertebarkanlah kamu s¹ekalian dimuka bumi dan carilah rezeki karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak agar kamu beruntung”.³³

Ayat diatas menerangkan bahwa setelah selesai melakukan shalat, bertebarkanlah di muka bumi melaksanakan urusan duniawi berusaha mencari riski yang halal, sesudah menunaikan yang bermanfaat di akhirat. Hendaknya

³³ Kementerian Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya, (Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019) 553.

mengingat Allah SWT sebanyak banyaknya di dalam mengerjakan usahanya dengan menghindari diri dari kecurangan, penyelenggaraan dan lain-lainnya, karena Allah SWT MahaMengetahui yang tersembunyi dan nampak.

Kemudian dikatakan dalam firman Allah SWT bahwa wanita di berikan hak sama dengan pria, dalam beramal (berprofesi/berkarier), seperti yang dikatakan dalam firman Allah SWT Q.S. An-Nisa (4) ayat 124 berikut ini:

وَمَنْ يَعْمَلْ مِنَ الصَّالِحَاتِ مِنْ ذَكَرٍ أَوْ أُنْثَىٰ وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَأُولَٰئِكَ يَدْخُلُونَ الْجَنَّةَ وَلَا يُظْلَمُونَ نَقِيرًا ۝ ١٢٤

Terjemahanya:

“Barang siapa yang mengerjakan amal-amal saleh, baik laki-laki maupun wanita sedang ia yang beriman, maka mereka itu masuk ke dalam surga dan mereka tidak dianiaya walau sedikitpun.”³⁴

Ayat tersebut menunjukkan bahwa laki-laki dan perempuan memiliki kedudukan yang sama dalam hal usaha serta balasan atas kerja yang mereka lakukan. Dari kedua ayat yang telah disebutkan sebelumnya, dapat dipahami bahwa Islam memberikan dorongan sekaligus jaminan kepada perempuan yang ingin bekerja atau berkarier—selama berada dalam koridor pekerjaan yang halal dan sesuai dengan fitrah mereka—bahwa usaha tersebut akan membawa keberhasilan dan kebahagiaan di dunia maupun di akhirat.

Berdasarkan penjelasan tersebut, hak untuk bekerja, berdagang, atau menghasilkan barang dan jasa sebagai bentuk ikhtiar mencari rezeki yang halal merupakan hak seluruh manusia tanpa pembedaan antara laki-laki dan perempuan. Islam tidak hanya mengakui hak tersebut, tetapi juga mendorong keduanya untuk berpartisipasi secara aktif dalam aktivitas ekonomi. Apabila perempuan diberikan hak kepemilikan oleh Allah, maka secara logis mereka juga berhak untuk berusaha guna memperoleh rezeki.

³⁴ Kementerian Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya, (Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019), 49.

Dengan demikian, perempuan yang bekerja menurut pandangan Islam adalah sesuatu yang dibolehkan, bahkan dianjurkan, selama aktivitas tersebut mematuhi ketentuan-ketentuan syariat. Hal-hal ini mencakup menjaga adab, etika, dan batasan-batasan yang telah ditetapkan demi menjaga martabat dan kehormatan diri.

4). Motif berdagang menurut agama islam, yaitu:

a. Berdagang buat cari untung

Aktivitas berdagang merupakan bagian dari kegiatan bisnis yang umumnya bertujuan memperoleh keuntungan. Namun dalam praktiknya, tidak jarang demi mencapai laba tersebut sebagian orang melakukan cara-cara yang tidak sesuai dengan etika dan kejujuran. Tindakan demikian jelas bertentangan dengan prinsip-prinsip Islam, karena agama melarang segala bentuk kecurangan, penipuan, dan praktik usaha yang merugikan pihak lain.

b. Berdagang adalah hobi

Konsep berdagang sebagai suatu aktivitas yang ditekuni dengan kesungguhan telah lama dikenal dalam tradisi para pedagang Tionghoa. Mereka menjalankan usaha dagang dengan sangat serius dan terus melakukan berbagai inovasi untuk menarik minat pembeli. Beberapa strategi pemasaran visual yang digunakan antara lain *open display*, yaitu menata barang di area terbuka agar mudah terlihat; *window display*, yakni memajang produk di bagian depan toko *interior display*, berupa penataan barang di dalam toko untuk menarik perhatian pengunjung serta *close display*, yaitu penyimpanan dan pajangan khusus untuk barang-barang berharga agar terhindar dari pencurian.³⁵

c. Berdagang adalah ibadah

³⁵ Muhammad Anwar, Pengantar Kewirausahaan Teori dan Praktik, (Jakarta: Prenadamedia Group, April 2014) h.

Bagi umat Islam, kegiatan berdagang bukan sekadar upaya memperoleh keuntungan, tetapi juga merupakan bentuk ibadah kepada Allah SWT. Setiap aktivitas, termasuk usaha mencari rezeki, hendaknya dilandasi dengan niat yang benar agar memperoleh keberkahan. Dengan menanamkan niat ibadah dalam berdagang, seseorang akan lebih mudah mendapatkan rezeki yang halal dan diridai.

Islam juga menekankan pentingnya bekerja keras. Semangat kerja keras mampu membangkitkan motivasi untuk bersungguh-sungguh dalam menjalani pekerjaan. Keberhasilan tidak akan diraih tanpa kesungguhan, ketabahan menghadapi kesulitan, serta kemauan untuk berjuang memperbaiki kondisi hidup. Orang yang gigih dan tidak mudah menyerah akan lebih berpeluang mencapai kemajuan dan kesejahteraan.

5). Peran Perempuan

a. Peran Perempuan Secara Umum

Dalam kehidupan bermasyarakat, perempuan memiliki berbagai peranan penting. Secara umum, peran tersebut dapat dibedakan menjadi:³⁶

1) Peran Domestik

Dalam rumah tangga (domestik), peranan seorang perempuan sangatlah penting. Peran perempuan sebagai ibu dapat dikategorikan menjadi dua bagian:

a. Peran sebagai Istri

Seorang istri dituntut untuk memahami jalan pikiran suami, menjadi pendengar yang baik, bijak dalam mempertimbangkan setiap masalah, serta mampu memenuhi kebutuhan lahir suami, seperti melaksanakan pekerjaan dapur, sumur, dan kasur.

b. Peran sebagai ibu

Perempuan berperan mengurus serta mendidik anak-anaknya. Keterikatan antara ibu dan anak bahkan sudah dimulai sejak anak berada dalam kandungan.

2) Peran perempuan dalam keluarga

³⁶ Mansour Fakhri, *Analisis Gender dan Transformasi Sosial*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2013.

Peran perempuan dalam lingkungan keluarga dapat dibedakan menjadi tiga, yaitu:

a. Peran Tradisional

Peran ini meliputi berbagai tugas yang berkaitan dengan pengelolaan rumah, seperti membersihkan tempat tinggal, menyiapkan makanan, mencuci, merawat anak, dan pekerjaan domestik lainnya. Seorang ibu memegang peranan penting dalam pembentukan karakter serta kepribadian anak, karena hubungan emosional antara ibu dan anak sudah terbentuk sejak masa kehamilan.

b. Peran Transisi

Peran transisi menunjukkan bahwa perempuan tidak hanya berfokus pada tugas-tugas rumah tangga, tetapi juga memiliki kebiasaan berpartisipasi dalam aktivitas ekonomi. Mereka menjalankan fungsi ganda: tetap mengelola urusan domestik sekaligus membantu mencari pendapatan bersama suami. Peran rangkap ini sering dipandang sebagai bagian dari tanggung jawab perempuan, terutama ketika keadaan ekonomi menuntut tambahan pemasukan. Tidak sedikit perempuan yang merasa bahwa kontribusi mereka sangat menentukan karena tanpa bantuan tersebut, pendapatan suami belum mampu memenuhi kebutuhan keluarga.

c. Peran Kontemporer

Peran kontemporer menggambarkan perempuan yang berperan penuh di luar rumah tangga sebagai wanita karier. Dalam konteks ini, peran dan kebutuhan gender terbagi menjadi tiga jenis, yaitu:³⁷

1. peran produktif

Peran ini berhubungan dengan aktivitas yang menghasilkan barang maupun jasa, baik melalui proses produksi maupun kegiatan perdagangan. Dalam kajian sosial, peran tersebut sering digolongkan sebagai peran di ranah publik. Contoh pekerjaan yang termasuk di dalamnya antara lain petani, penjahit, guru, dan pelaku usaha.

2. Peran reproduktif

³⁷ Suyanto, Sosiologi Ekonomi (Jakarta: Kencana, 2017), h. 88

Peran ini mencakup berbagai bentuk pekerjaan yang mendukung pemeliharaan sumber daya manusia, termasuk pengasuhan anak, kegiatan memasak, mencuci, menyetrika, serta menjaga kebersihan rumah. Seluruh aktivitas tersebut berada dalam ranah domestik dan tidak diukur dengan nilai materi, tetapi memiliki peran yang sangat vital dalam keberlangsungan kehidupan manusia.

3. Peran Sosial

Peran ini berkaitan dengan keterlibatan perempuan dalam aktivitas sosial dan kemasyarakatan, seperti kegiatan gotong royong dan berbagai bentuk kegiatan sosial lain yang berorientasi pada kepentingan bersama. Melalui peran ini, perempuan turut berkontribusi dalam menjaga keharmonisan serta memperkuat solidaritas dalam lingkungan masyarakat.

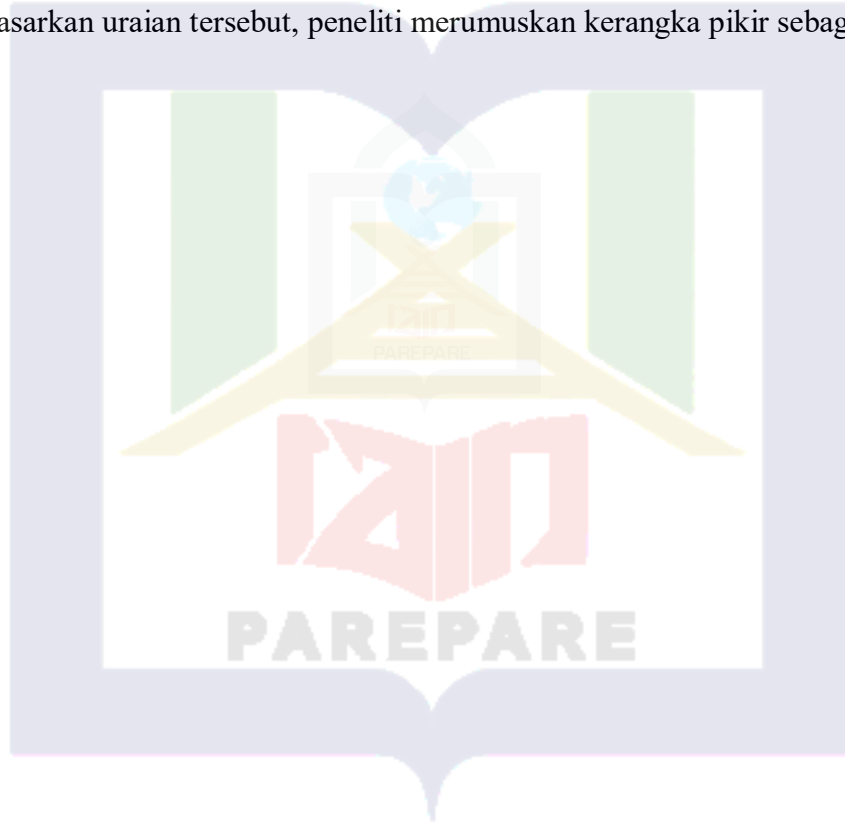
4. Peran Publik

Pergeseran peran perempuan dari ranah domestik menuju ranah publik mencerminkan adanya kemajuan dalam aspek sosial, ekonomi, dan politik. Kesadaran perempuan untuk mengambil bagian dalam peran di luar rumah semakin meningkat, baik karena tuntutan pribadi, kebutuhan keluarga, maupun pengaruh kondisi sosial. Keterlibatan perempuan dalam sektor pekerjaan juga menjadi semakin signifikan, terutama pada situasi ketika laki-laki mengalami keterbatasan peluang kerja akibat adanya segmentasi dalam pasar tenaga kerja.

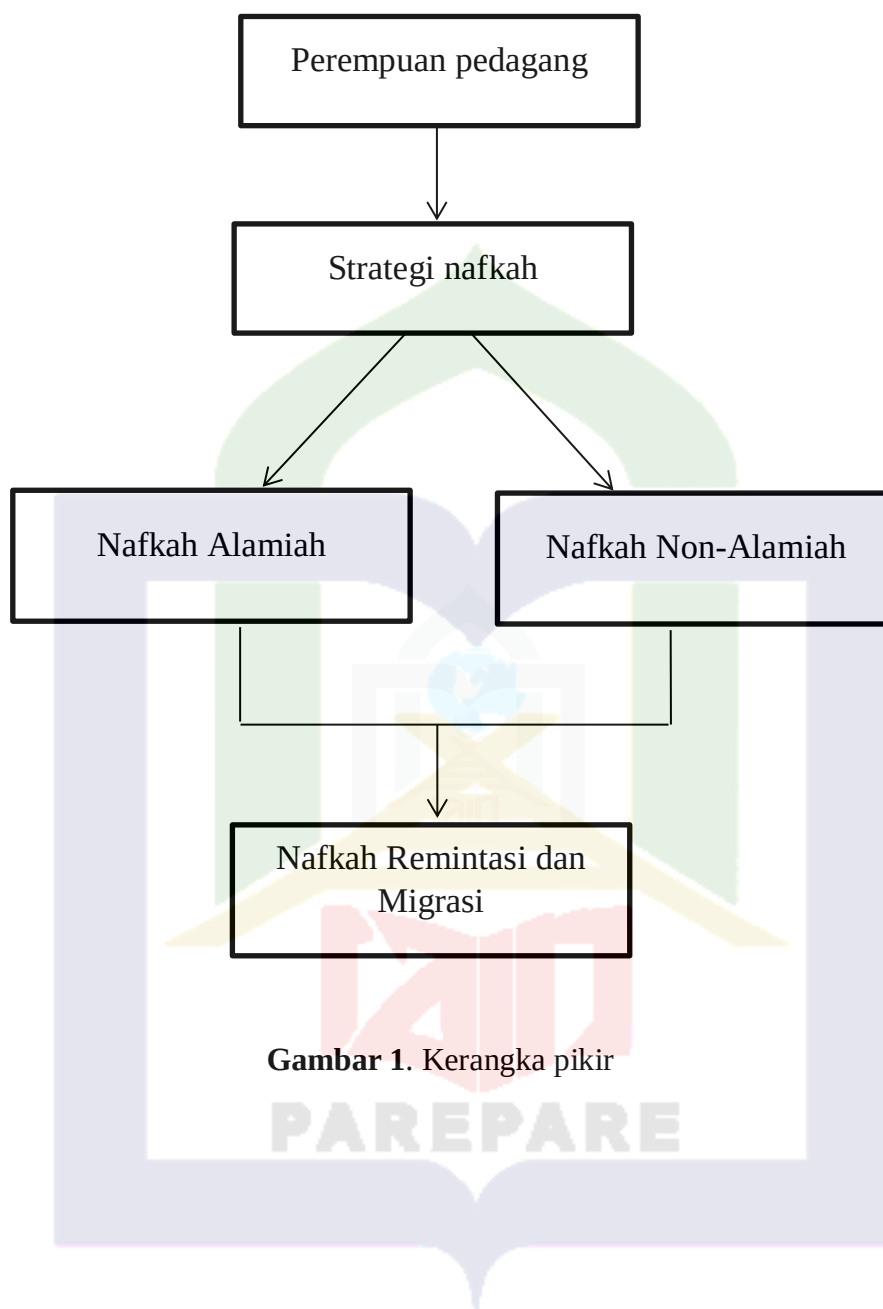
D. Kerangka Pikir

Kerangka pikir merupakan gambaran konseptual yang menjelaskan keterkaitan antara teori dengan berbagai aspek yang telah diidentifikasi sebagai permasalahan penting dalam suatu penelitian.³⁸

Bagan kerangka pikir dibawah ini menjelaskan tentang Strategi Nafkah Perempuan Pedagang di Pasar Tradisional Teppo Kelurahan Benteng Kabupaten Pinrang, dan Dalam penelitian ini, peneliti berupaya semaksimal mungkin untuk mengkaji dan mengidentifikasi permasalahan secara sistematis, dengan harapan bahwa penelitian ini dapat memenuhi kriteria sebagai sebuah karya ilmiah. Berdasarkan uraian tersebut, peneliti merumuskan kerangka pikir sebagai berikut:



³⁸ Miles, Huberman, & Saldaña, *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook*, California: SAGE Publications, 2014, h. 21.



Gambar 1. Kerangka pikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Metode penelitian merupakan cara ilmiah yang digunakan peneliti untuk mendukung sistematika penelitian dalam memperoleh data yang relevan sesuai dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Penelitian kualitatif memanfaatkan beragam metode dalam konteks alamiah untuk mencapai tujuan penelitian, di mana setiap fenomena yang dikaji memiliki unsur-unsur pembentuk seperti partisipan, peristiwa, latar, dan waktu.³⁹

Dalam penelitian kualitatif, lingkungan alamiah menjadi sumber data utama. Berbagai peristiwa yang muncul dalam suatu situasi sosial dipandang sebagai fokus kajian. Oleh karena itu, peneliti terjun langsung ke lokasi penelitian untuk memahami serta mempelajari situasi apa adanya. Proses studi dilakukan melalui interaksi langsung dengan tempat kejadian, di mana peneliti melakukan observasi, pencatatan, wawancara, serta pengumpulan berbagai sumber data yang berkaitan erat dengan fenomena yang sedang berlangsung.⁴⁰

Jenis penelitian ini digunakan untuk menggambarkan dan memahami secara mendalam fenomena sosial yang terjadi, khususnya berkaitan dengan strategi nafkah perempuan pedagang di pasar tradisional. Penelitian deskriptif kualitatif memungkinkan peneliti untuk menelaah berbagai aspek kehidupan sosial secara holistik, dengan menggali makna di balik tindakan, pengalaman, dan persepsi subjek penelitian. Oleh karena itu, pendekatan ini dianggap paling tepat untuk mencapai tujuan penelitian, yakni mengembangkan pengetahuan yang bermanfaat bagi masyarakat dalam upaya meningkatkan kesejahteraan keluarga melalui peran ekonomi perempuan.

³⁹ Bogdan & Biklen, *Qualitative Research for Education: An Introduction to Theory and Methods*, Boston: Allyn and Bacon, 1992, h. 28–30.

⁴⁰ Sugiyono, “Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D”, Bandung: Alfabeta (2016), h.60.

B. Lokasi dan waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kelurahan Benteng, Kabupaten Pinrang. Perkiraan waktu yang digunakan peneliti dalam penyusunan penelitian, mulai dari tahap observasi awal hingga penyelesaian skripsi, minimal memakan waktu 30 hari, yakni dari tanggal 18 Juni hingga 18 Juli.

C. Fokus Penelitian

Fokus penelitian ini mendeskripsikan dan menganalisis strategi adaptasi dan inovasi yang diterapkan oleh Perempuan pedagang di Pasar Tradisional Teppo dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis yang dinamis. Dengan menggali latar belakang ekonomi para pedagang, penelitian ini berusaha memahami bagaimana faktor-faktor ekonomi mempengaruhi pilihan strategi yang mereka ambil untuk mempertahankan kelangsungan hidup.

D. Jenis dan Sumber Data

1) Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Data kualitatif mencerminkan karakteristik suatu fenomena yang nyata, seperti kondisi, aktivitas, peristiwa, atau kejadian, dan dapat disajikan dalam bentuk deskriptif, baik secara verbal maupun visual. Kemampuan untuk menilai kualitas data menjadi penting agar peneliti dapat memastikan validitas dan keandalan informasi yang diperoleh.⁴¹

2) Sumber Data

Data dalam penelitian ini diperoleh melalui wawancara mendalam dengan pedagang perempuan di pasar tradisional, serta observasi partisipatif yang dilakukan secara intensif di lokasi penelitian. Sumber data primer mencakup hasil wawancara dengan informan kunci dan pengamatan langsung terhadap aktivitas harian para pedagang. Dengan menggunakan teknik wawancara mendalam dan observasi partisipatif, peneliti dapat mengumpulkan data kualitatif

⁴¹ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2017, h. 157–159.

yang kaya dan mendetail, sehingga memberikan pemahaman yang komprehensif mengenai strategi penghidupan para pedagang perempuan.

Selain itu, pengumpulan data juga memperhatikan konteks sosial, budaya, dan ekonomi di pasar tradisional, sehingga temuan penelitian dapat mencerminkan kondisi nyata di lapangan. Data yang diperoleh dianalisis secara sistematis untuk mengidentifikasi pola, hubungan, dan strategi yang digunakan oleh pedagang perempuan. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk memberikan deskripsi yang lebih utuh dan mendalam tentang pengalaman hidup mereka dalam konteks ekonomi keluarga.

E. Teknik Pengumpulan Dan Pengolahan Data

Teknik pengumpulan data yang paling populer adalah wawancara. Guna mengumpulkan pengetahuan melalui tanya jawab, penulis berinteraksi atau berkomunikasi dengan informan atau subjek penelitian. Observasi adalah suatu kegiatan untuk memperoleh informasi yang diperlukan untuk menjawab suatu subjek penelitian dengan menggunakan panca indera penglihatan, penciuman, dan pendengaran serta wawancara. Berikut teknik lapangan yang digunakan yaitu:

a. Observasi / Pengamatan

Observasi merupakan tahap awal proses pengumpulan data dalam studi lapangan ini. Pengertian observasi adalah memperhatikan dengan seksama suatu hal, peristiwa, atau gejala. Tujuan observasi ilmiah adalah untuk mengevaluasi gejala, peristiwa, atau gejala guna mengetahui penyebabnya dan hukum yang mengaturnya.

b. Wawancara

Penulis menggunakan wawancara sebagai langkah kedua dalam metode pengumpulan datanya. Wawancara adalah dialog yang didorong oleh tujuan antara dua orang: orang yang diwawancarai, yang menjawab pertanyaan, dan pewawancara, yang mengajukan pertanyaan. Wawancara akan dilakukan terhadap masyarakat yang berdagang di pasar tradisional Teppo Kelurahan Benteng

Kabupaten Pinrang tentang bagaimana strategi penghidupan yang dilakukan oleh pedang perempuan yang ada di pasar tradisional teppe guna memenuhi kebutuhan keluarga.

Tabel 3.1 Daftar nama informan

NO	Informan	Keterangan
1.	Janiha	Pedagang
2.	Sena	Pedagang
3.	Amma	Pedagang
4.	Runing	Pedagang

Berdasarkan Tabel 3.1 di atas merupakan daftar nama informan, dapat disimpulkan bahwa informan dalam penelitian ini memiliki latar belakang profesi yang sama yaitu pedagang.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan tahap ketiga dalam proses pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti. Data yang dikumpulkan dari dokumen dan perpustakaan untuk analisis penelitian ini disebut dokumentasi. Dokumen atau arsip dapat digunakan sebagai sumber data sekunder. Dengan menggunakan metode ini, penulis dapat menemukan data dokumen yang relevan dengan subjek penelitiannya.⁴²

F. Uji Keabsahan Data

Dalam penelitian kualitatif, verifikasi keakuratan dan konsistensi data dikenal dengan istilah verifikasi keabsahan data. Kriteria derajat konfirmabilitas, reliabilitas, transferabilitas, dan dapat dipercaya dimasukkan dalam rumusan pemeriksaan keabsahan data. Pendekatan kualitatif memiliki delapan pendekatan pengecekan data dari empat kriteria berikut: pengecekan anggota, keterlibatan

⁴²Burhan Bunging, *Metode Penelitian Kualitatif* (2006). *Metode Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), h. 130

yang diperluas, observasi terus-menerus, triangulasi, pengecekan sejawat, referensi yang memadai, tinjauan kasus negatif, dan deskripsi rinci.⁴³

Untuk memastikan keabsahan data, diperlukan penerapan teknik pemeriksaan yang didasarkan pada sejumlah kriteria tertentu. Dalam penelitian ini, terdapat empat kriteria yang digunakan, yaitu:

a. *Derajat Credibility*

Dengan mengharuskan peneliti untuk memverifikasi banyak realitas yang diteliti, kriteria ini membantu melakukan penelitian dengan cara yang memaksimalkan keyakinan terhadap temuan. Hal ini menunjukkan besarnya kepercayaan terhadap temuan penyelidikan.

b. *Transferability*

Merupakan validitas eksternal yang menunjukkan seberapa akurat atau praktis temuan penelitian dapat diterapkan pada populasi tempat sampel diambil. Pertanyaan mengenai seberapa besar temuan penelitian dapat ditransfer atau digunakan dalam konteks yang berbeda merupakan inti dari nilai transfer ini. Bagi peneliti naturalistik, pengguna menentukan nilai transfer, sehingga temuan penelitian dapat diterapkan dalam banyak konteks dan keadaan sosial. Oleh karena itu, dalam laporannya, peneliti perlu memberikan penjelasan yang menyeluruh dan mudah dipahami mengenai temuannya.

c. *Pengujian Dependability*

Reliabilitas adalah istilah untuk ketergantungan dalam penelitian kualitatif. Jika prosedur penelitian dapat diulangi oleh orang lain, maka dianggap dapat diandalkan. Pengujian reliabilitas dalam penelitian kualitatif dilakukan dengan cara mengevaluasi keseluruhan proses penyelidikan. Penelitian tidak dapat dipercaya atau kredibel jika prosedurnya tidak diikuti tetapi datanya ada.

⁴³ J. Lexy Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2020), h. 5

d. Pengujian *Confirmability*

Dalam penelitian kuantitatif, istilah “uji objektivitas penelitian” mengacu pada pengujian konfirmabilitas. Jika banyak orang yang menyetujui temuan penelitian, maka hal tersebut dianggap objektif. Uji konfirmabilitas dalam penelitian kualitatif memverifikasi bahwa temuannya konsisten dengan metodologi yang digunakan dan bahwa penelitian tersebut memenuhi persyaratan konfirmabilitas.⁴⁴

G. Teknik Analisis Data

Setelah pengumpulan data penelitian dan temuannya. Proses menganalisis data yang dikumpulkan adalah tahap berikut. Proses analitis dalam mengklasifikasikan data untuk mengidentifikasi tema, pola hubungan, dan apa yang penting untuk diperkirakan dan dilaporkan kepada pihak yang berkepentingan dikenal sebagai analisis data. Setelah data dikumpulkan, klasifikasikan data tersebut untuk mengevaluasinya dan mengidentifikasi tren apa pun atau memperkirakan tujuan penelitian. Teknik analisis data yang digunakan sebagai berikut.

a. Siap memahami data

Memiliki pemahaman dasar tentang data adalah langkah pertama dalam teknik analisis data apa pun. Untuk melakukan analisis yang baik, seseorang harus memahami datanya. Hal ini memerlukan pembacaan kembali teks untuk analisis kualitatif. agar informasi yang dikumpulkan dapat dicatat, ditinjau, dan dipahami sebelum diproses.

b. Fokus analisis

Analisis data terfokus merupakan metode analisis data yang kedua. Tujuan penelitian Anda dan hasil yang diinginkan. Putuskan pertanyaan penting mana

⁴⁴ dkk Sandi Hesti Sondak, ‘Faktor-Faktor Loyalitas Pegawai Di Dinas Pendidikan Daerah Provinsi Sulawesi Utara’, *Jurnal EMBA*, 7.1’, 2019. “Faktor-Faktor Loyalitas Pegawai Di Dinas Pendidikan Daerah Provinsi Sulawesi Utara”, *Jurnal EMBA* 7, no. 1 (2019): 671-680

yang perlu diperiksa. Penulis dapat memilih bagaimana memulainya dengan menggunakan strategi ini.

c. Informasi Kategori

Teknik ketiga dalam analisis data adalah pengelompokan informasi ke dalam kategori. Beberapa peneliti menafsirkan langkah ini sebagai proses pengkodean atau pengindeksan data. Pada tahap ini, peneliti mulai menyusun data ke dalam kategori yang sesuai dengan pola yang muncul, sekaligus memperkirakan relevansi data terhadap tujuan penelitian yang sedang dikaji.⁴⁵

d. Identifikasi pola berupa hubungan antar kategori

Menemukan pola hubungan berupa hubungan antar kategori merupakan teknik analisis data yang keempat. Mirip dengan cara pengorganisasian data, baik kueri maupun situasi, penulis akan memulai dengan menghubungkan kategori untuk menemukan tren. Setelah kategorisasi data, penulis menggabungkan setiap kategori data dalam tahap ini.

e. Interpretasi

Interpretasi merupakan tahap terakhir dalam proses analisis data. di mana tema atau pola dalam data akan disimpulkan. Hasil penafsiran ini perlu diverifikasi kebenarannya, keandalannya, kredibilitasnya, dan kepastiannya. Untuk memastikan kebenaran data, penulis harus memverifikasi data pada tahap ini.

⁴⁵ Matthew B. Miles & A. Michael Huberman, *Qualitative Data Analysis: An Expanded Sourcebook*, California: SAGE Publications, 1994, h. 55–57.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Kabupaten Pinrang merupakan salah satu kabupaten yang berada di bagian utara Provinsi Sulawesi Selatan, dengan jarak sekitar 185 kilometer dari Kota Makassar, ibu kota provinsi. Secara geografis, Kabupaten Pinrang terletak pada koordinat 3°19'13" hingga 4°10'30" Lintang Selatan, dan 119°29'44" hingga 119°47'20" Bujur Timur.⁴⁶

Secara administratif, Kabupaten Pinrang terbagi menjadi:

- a) 12 Kecamatan
- b) 39 Kelurahan
- c) 69 Desa

Adapun batas-batas wilayah administratifnya adalah sebagai berikut:

- a) Sebelah utara berbatasan dengan Kabupaten Tana Toraja
- b) Sebelah selatan berbatasan dengan Kota Parepare
- c) Sebelah timur berbatasan dengan Kabupaten Enrekang dan Kabupaten Sidenreng Rappang (Sidrap)
- d) Sebelah barat berbatasan langsung dengan Provinsi Sulawesi Barat dan Selat Makassar

Kabupaten Pinrang memiliki luas wilayah sekitar 1.961,77 km², yang setara dengan 3,1% dari total luas daratan Provinsi Sulawesi Selatan. Letaknya sangat strategis karena menjadi jalur utama lalu lintas darat yang menghubungkan Provinsi Sulawesi Selatan dengan Kalimantan Timur dan Sulawesi Tengah melalui Kabupaten Mamuju di Provinsi Sulawesi Barat.

Kecamatan Patampanua merupakan salah satu kecamatan yang berada di bagian timur Kabupaten Pinrang, Provinsi Sulawesi Selatan. Secara geografis, wilayah ini berbatasan langsung dengan dua kabupaten tingkat II lainnya, yaitu

⁴⁶ Badan Pusat Statistik Provinsi Sulawesi Selatan, *Provinsi Sulawesi Selatan dalam Angka*, Makassar: BPS Provinsi Sulawesi Selatan.

Kabupaten Enrekang dan Kabupaten Sidenreng Rappang. Jarak rata-rata antara Kecamatan Patampanua dan ibu kota Kabupaten Pinrang adalah sekitar 13 kilometer, sehingga cukup mudah dijangkau.

Secara astronomis, Kecamatan Patampanua terletak pada koordinat antara 410'30" hingga 3°19'13" Lintang Selatan dan 119°26'30" hingga 119°47'20" Bujur Timur. Wilayah ini memiliki batas-batas administrasi sebagai berikut:

- a) Sebelah utara berbatasan dengan Kecamatan Duampanua, Kecamatan Batulappa, dan Kabupaten Enrekang,
- b) Sebelah timur berbatasan langsung dengan Kabupaten Sidenreng Rappang,
- c) Sebelah selatan berbatasan dengan Kecamatan Tiroang dan Kecamatan Paleteang,
- d) Sedangkan sebelah barat berbatasan dengan Kecamatan Cempa.

Pusat pemerintahan Kecamatan Patampanua terletak di Kelurahan Teppo, yang juga merupakan salah satu kelurahan aktif dalam kegiatan ekonomi dan sosial masyarakat. Luas wilayah Kecamatan Patampanua secara keseluruhan mencapai 136,85 km². Dari keseluruhan wilayah tersebut, Desa Sipatuo merupakan wilayah dengan cakupan terluas, yaitu 37,29 km², sedangkan wilayah terkecil adalah Kelurahan Maccirinna dengan luas hanya 5,01 km².

Kelurahan Benteng merupakan salah satu wilayah administratif yang berada di Kecamatan Patampanua Kabupaten Pinrang. Wilayah ini memiliki luas sekitar 8,57 kilometer persegi dengan jumlah penduduk mencapai 4.828 jiwa.

Benteng termasuk salah satu kelurahan dengan kepadatan penduduk tertinggi di Kecamatan Patampanua, yaitu sekitar 563 jiwa per kilometer persegi. Secara geografis, Benteng terletak di dataran rendah dengan ketinggian di bawah 25 meter dari permukaan laut. Kondisi alam yang subur menjadikan wilayah ini sangat mendukung aktivitas pertanian yang menjadi mata pencaharian utama sebagian besar warganya.⁴⁷

⁴⁷ Badan Pusat Statistik and Kabupaten Pinrang, 'Statistik Daerah Kecamatan Patampanua, 2014.

Sebagian besar masyarakat Benteng bekerja sebagai petani dan pedagang hasil pertanian. Kegiatan bertani menjadi ciri khas kehidupan masyarakat di wilayah ini. Jenis lahan yang dikelola umumnya berupa sawah beririgasi teknis dan sebagian kecil sawah tadah hujan. Berdasarkan data BPS, sekitar 83,14 persen sawah di Kecamatan Patampanua mendapat pengairan teknis, sedangkan 16,86 persen sisanya masih mengandalkan curah hujan. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar lahan pertanian masyarakat di Benteng tidak terlalu bergantung pada musim hujan.

Komoditas utama yang diusahakan masyarakat adalah padi sawah, dengan rata-rata produksi mencapai 7.266 kilogram per hektar. Selain itu, mereka juga menanam jagung dengan hasil sekitar 8.000 kilogram per hektar, serta palawija seperti kedelai dan kacang hijau. Di sela-sela musim tanam, warga sering memanfaatkan lahan pekarangan untuk menanam sayur-sayuran (seperti tomat dan kacang panjang) dan buah-buahan (seperti pisang, pepaya, dan mangga). Hasil pertanian tersebut tidak hanya digunakan untuk kebutuhan keluarga, tetapi juga dijual di pasar terdekat seperti Pasar Teppo dan pasar kecil di wilayah Benteng sendiri.

Dalam mengelola lahan, masyarakat masih mempertahankan cara-cara tradisional seperti kerja sama dalam membuka sawah, menanam, hingga panen, namun kini mulai beradaptasi dengan teknologi pertanian modern. Penggunaan pupuk kimia, pestisida, serta sistem tanam bergilir (rotasi tanaman) telah membantu meningkatkan produktivitas lahan. Gotong royong masih menjadi nilai penting dalam setiap kegiatan pertanian. Tradisi saling membantu ini bukan hanya mempercepat pekerjaan, tetapi juga mempererat hubungan sosial antarwarga.

Selain sektor pertanian, masyarakat Benteng juga aktif dalam perdagangan. Berdasarkan data BPS tahun 2014, di seluruh Kecamatan Patampanua terdapat 81 pedagang besar, 724 pedagang eceran, dan 47 usaha rumah makan. Dari jumlah tersebut, Kelurahan Benteng menjadi salah satu wilayah yang cukup menonjol dalam kegiatan perdagangan, dengan 21 pedagang besar aktif beroperasi di wilayah ini. Banyaknya aktivitas perdagangan di Benteng menunjukkan bahwa masyarakat tidak hanya mengandalkan hasil pertanian, tetapi juga mengembangkan sektor ekonomi

lain sebagai penunjang kehidupan. Kegiatan perdagangan di wilayah ini sebagian besar berupa penjualan hasil tani seperti beras, sayur, dan buah-buahan, serta barang kebutuhan pokok sehari-hari.

Selain berdagang, sebagian warga juga memiliki usaha kecil di sektor jasa seperti penjahit, reparasi kendaraan, salon, dan warung makan. Jenis usaha ini semakin tumbuh seiring dengan meningkatnya aktivitas ekonomi dan mobilitas masyarakat. Beberapa warga juga memelihara ternak seperti ayam, itik, kambing, dan sapi sebagai tambahan sumber pendapatan. Hasil ternak dan olahan rumah tangga kerap dijual di pasar lokal, menambah dinamika ekonomi masyarakat Benteng yang beragam namun saling berhubungan.

Secara keseluruhan, masyarakat Kelurahan Benteng dapat digambarkan sebagai masyarakat agraris yang dinamis. Mereka hidup dalam keseimbangan antara mempertahankan nilai-nilai tradisional dan menyesuaikan diri dengan perubahan zaman. Aktivitas bertani, berdagang, dan beternak menjadi bagian dari siklus kehidupan yang saling mendukung. Dengan semangat gotong royong dan kemandirian, masyarakat Benteng mampu mengelola sumber daya alam yang ada untuk memenuhi kebutuhan hidup dan meningkatkan kesejahteraan keluarga mereka.

1.1 Deskripsi Informan

a. Informan 1

Sena berasal dari keluarga dengan kondisi ekonomi sederhana. Sejak kecil, ia hidup dalam lingkungan keluarga yang mengandalkan pekerjaan tidak tetap sebagai sumber penghidupan. Orang tuanya bekerja sebagai petani kecil dan buruh harian, sehingga pendapatan keluarga sangat bergantung pada musim dan kesempatan kerja yang tersedia. Kondisi tersebut membentuk pengalaman hidup Sena sejak dini, di mana ia terbiasa hidup dengan keterbatasan dan harus menyesuaikan diri dengan kondisi ekonomi keluarga.

Pendidikan formal Sena relatif terbatas karena kondisi ekonomi keluarga yang tidak memungkinkan untuk melanjutkan sekolah ke jenjang yang lebih tinggi. Sejak remaja, Sena sudah membantu orang tua dalam berbagai pekerjaan

rumah tangga dan pekerjaan informal untuk menambah penghasilan keluarga. Aktivitas tersebut dilakukan bukan atas pilihan, melainkan sebagai bentuk tanggung jawab terhadap keluarga.

Setelah menikah, Sena menjalani kehidupan sebagai ibu rumah tangga dengan kondisi ekonomi yang juga tidak jauh berbeda dari masa sebelumnya. Pendapatan rumah tangga pada awal pernikahan sepenuhnya bergantung pada penghasilan suami yang bersifat tidak menentu. Suaminya bekerja sebagai buruh harian dengan pendapatan yang tidak tetap, sehingga sering kali tidak mampu memenuhi seluruh kebutuhan rumah tangga. Dalam kondisi tersebut, Sena mengalami kesulitan dalam memenuhi kebutuhan dasar keluarga, seperti kebutuhan pangan, biaya pendidikan anak, dan kebutuhan sehari-hari lainnya.

Pada masa awal kehidupan rumah tangganya, Sena belum memiliki pekerjaan tetap dan hanya mengandalkan penghasilan suami. Keterbatasan modal, keterampilan usaha, serta akses terhadap pekerjaan formal membuat Sena berada dalam kondisi ekonomi yang rentan. Ketika penghasilan suami menurun atau tidak ada pekerjaan, kondisi ekonomi keluarga menjadi semakin sulit. Sena juga belum memiliki tabungan atau aset finansial yang memadai untuk menghadapi kondisi darurat.

Situasi ekonomi yang sulit mendorong Sena untuk mulai mencari cara agar dapat membantu memenuhi kebutuhan rumah tangga. Namun pada tahap awal, Sena belum memiliki strategi nafkah yang jelas. Upaya yang dilakukan masih bersifat sporadis dan bergantung pada kesempatan yang ada, seperti membantu tetangga atau keluarga dalam pekerjaan kecil tanpa penghasilan yang tetap. Kegiatan tersebut hanya mampu memberikan tambahan pendapatan yang sangat terbatas dan belum cukup untuk memperbaiki kondisi ekonomi keluarga secara signifikan.

Keterbatasan pengalaman usaha dan minimnya akses terhadap modal membuat Sena ragu untuk memulai usaha sendiri. Ia belum memiliki kepercayaan diri dan pengetahuan mengenai aktivitas berdagang atau usaha

ekonomi lainnya. Dalam fase ini, Sena lebih banyak berada pada posisi pasif secara ekonomi dan sangat bergantung pada kondisi pekerjaan suami serta bantuan dari keluarga besar.

Perjalanan hidup Sena sebelum menjalankan strategi nafkah menunjukkan kondisi rumah tangga yang rentan dan penuh ketidakpastian ekonomi. Ketiadaan sumber pendapatan yang stabil, terbatasnya pendidikan, serta minimnya aset penghidupan membuat Sena berada dalam posisi yang sulit. Kondisi inilah yang kemudian menjadi latar belakang penting bagi munculnya keputusan Sena untuk mulai berdagang dan menyusun strategi nafkah sebagai upaya bertahan hidup dan memperbaiki kondisi ekonomi keluarganya.

b. Informan II

Janiha tumbuh dan besar di lingkungan pedesaan yang kehidupan masyarakatnya sangat bergantung pada alam. Sejak kecil, ia terbiasa hidup dari hasil kebun dan ladang keluarga. Aktivitas sehari-harinya lebih banyak berkaitan dengan pekerjaan domestik dan membantu orang tua mengelola kebun, seperti menanam dan merawat tanaman untuk kebutuhan rumah tangga. Kehidupan ini membentuk Janiha sebagai perempuan yang terbiasa bekerja, tetapi belum memandang aktivitas tersebut sebagai sumber penghasilan ekonomi.

Pendidikan Janiha terhenti pada jenjang dasar karena keterbatasan ekonomi keluarga. Setelah tidak melanjutkan sekolah, ia lebih banyak berperan sebagai anak yang membantu orang tua di rumah dan kebun. Pada masa ini, Janiha belum memiliki pengalaman bekerja di sektor non-pertanian dan belum mengenal aktivitas usaha atau perdagangan.

Setelah menikah, Janiha menjalani kehidupan rumah tangga dengan kondisi ekonomi yang sederhana. Ia tinggal bersama suami dan anak-anak dalam lingkungan yang masih sangat dekat dengan aktivitas pertanian. Penghasilan keluarga sepenuhnya bergantung pada hasil kebun dan pekerjaan suami yang bersifat musiman. Ketika hasil kebun tidak mencukupi atau musim panen kurang baik, kondisi ekonomi rumah tangga menjadi sulit.

Pada fase awal kehidupan rumah tangga, Janiha tidak memiliki penghasilan sendiri. Ia menjalankan peran sebagai ibu rumah tangga yang bertanggung jawab penuh terhadap urusan domestik, seperti mengurus anak, memasak, dan mengelola kebutuhan sehari-hari. Hasil kebun yang diperoleh lebih banyak digunakan untuk konsumsi keluarga dan belum dimanfaatkan sebagai sumber pendapatan tambahan.

Kondisi ekonomi yang bergantung pada hasil alam membuat kehidupan rumah tangga Janiha rentan terhadap perubahan musim dan cuaca. Tidak adanya pendapatan tetap dan ketiadaan tabungan menyebabkan keluarga Janiha sering mengalami keterbatasan dalam memenuhi kebutuhan tertentu, terutama ketika pengeluaran meningkat, seperti biaya pendidikan anak atau kebutuhan mendesak lainnya.

Pada masa ini, Janiha belum memiliki akses terhadap jaringan pasar, modal usaha, maupun keterampilan berdagang. Ia juga belum memiliki kepercayaan diri untuk terlibat dalam aktivitas ekonomi di luar rumah. Namun, pengalaman hidup yang dekat dengan alam dan kebun secara perlahan menumbuhkan kesadaran bahwa hasil kebun sebenarnya memiliki nilai ekonomi jika dikelola dengan cara yang berbeda.

Kehidupan Janiha sebelum menggunakan strategi nafkah menunjukkan kondisi rumah tangga yang sangat bergantung pada sektor pertanian subsisten. Ketergantungan tersebut, disertai dengan kebutuhan keluarga yang semakin meningkat, menjadi latar belakang penting yang kemudian mendorong Janiha untuk mulai memanfaatkan hasil kebun tidak hanya untuk konsumsi, tetapi juga sebagai sumber penghasilan melalui aktivitas berdagang di pasar.

Kehidupan Janiha mengalami perubahan besar setelah suaminya meninggal dunia. Kepergian suami tidak hanya meninggalkan duka secara emosional, tetapi juga berdampak langsung pada kondisi ekonomi rumah tangga. Janiha yang sebelumnya bergantung pada penghasilan suami dari hasil kebun dan

pekerjaan musiman, kini harus menghadapi kenyataan sebagai orang tua tunggal yang bertanggung jawab penuh terhadap keberlangsungan hidup keluarga.

Setelah suaminya meninggal, Janiha kehilangan sumber pendapatan utama rumah tangga. Kebutuhan hidup seperti pangan, pendidikan anak, dan kebutuhan sehari-hari harus tetap dipenuhi, sementara tidak ada lagi penghasilan tetap yang dapat diandalkan. Kondisi ini menempatkan Janiha dalam situasi ekonomi yang jauh lebih rentan dibandingkan sebelumnya. Ketergantungan pada hasil kebun saja tidak lagi mencukupi untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga yang terus meningkat.

Dalam kondisi tersebut, Janiha mulai merasakan tekanan ekonomi yang cukup besar. Ia harus mengambil keputusan penting dalam hidupnya, yaitu keluar dari peran domestik semata dan mulai berperan aktif sebagai pencari nafkah utama. Pada tahap awal, Janiha masih mengandalkan hasil kebun untuk memenuhi kebutuhan dasar keluarga. Namun, hasil kebun yang bersifat musiman dan tidak selalu mencukupi membuat Janiha menyadari perlunya mencari sumber penghasilan tambahan yang lebih stabil.

Selain menghadapi kesulitan ekonomi, Janiha juga harus menyesuaikan diri dengan perubahan peran dalam rumah tangga. Ia tidak lagi hanya mengurus pekerjaan domestik, tetapi juga memikul tanggung jawab sebagai kepala keluarga. Perubahan peran ini menuntut Janiha untuk lebih mandiri dan mampu mengambil keputusan terkait ekonomi rumah tangga, meskipun dengan keterbatasan pengetahuan dan modal.

Dalam masa transisi tersebut, Janiha mendapatkan dukungan dari keluarga dan lingkungan sekitar. Dukungan moral dan bantuan kecil dari keluarga membantu Janiha bertahan di tengah kondisi sulit. Namun, bantuan tersebut bersifat sementara dan tidak dapat menjadi sumber penghidupan jangka panjang. Kondisi inilah yang kemudian mendorong Janiha untuk mulai memanfaatkan potensi yang dimilikinya, terutama hasil kebun, sebagai sumber penghasilan.

Kehidupan Janiha setelah suaminya meninggal menjadi titik balik penting dalam perjalanan hidupnya. Tekanan ekonomi, tanggung jawab sebagai orang tua tunggal, serta keterbatasan sumber penghidupan mendorong Janiha untuk menyusun strategi nafkah secara mandiri. Perubahan kondisi ini menjadi dasar munculnya aktivitas berdagang yang kemudian dijalani Janiha sebagai upaya mempertahankan kehidupan rumah tangga dan memenuhi kebutuhan anak-anaknya.

c. Informan III

Runing merupakan perempuan yang menjalani kehidupan rumah tangga dengan kondisi ekonomi yang sederhana. Sebelum menjadi janda, Runing hidup bersama suami dan anak-anaknya dengan mengandalkan penghasilan suami sebagai sumber utama nafkah keluarga. Suaminya bekerja dengan pendapatan yang tidak tetap, sehingga kondisi ekonomi rumah tangga sering kali berada dalam keadaan pas-pasan dan bergantung pada kemampuan suami memperoleh pekerjaan.

Dalam kehidupan sehari-hari, Runing lebih banyak berperan sebagai ibu rumah tangga. Ia bertanggung jawab mengurus anak, mengelola kebutuhan rumah tangga, serta memastikan kebutuhan keluarga terpenuhi meskipun dengan keterbatasan ekonomi. Pada masa tersebut, Runing belum memiliki pekerjaan tetap dan tidak memperoleh penghasilan sendiri. Ketergantungan terhadap pendapatan suami menjadikan kondisi ekonomi keluarga rentan, terutama ketika penghasilan suami menurun.

Kehidupan Runing berubah secara signifikan setelah suaminya meninggal dunia. Kepergian suami tidak hanya membawa dampak emosional, tetapi juga menimbulkan tekanan ekonomi yang besar. Runing harus menghadapi kenyataan sebagai perempuan yang kehilangan sumber pendapatan utama rumah tangga, sementara kebutuhan anak-anak tetap harus dipenuhi. Sejak saat itu, Runing memikul tanggung jawab penuh sebagai kepala keluarga.

Pada masa awal setelah suaminya meninggal, kondisi ekonomi Runing berada dalam situasi yang sangat sulit. Ia tidak memiliki tabungan yang memadai dan belum memiliki sumber penghasilan tetap. Untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, Runing mengandalkan bantuan keluarga dan dukungan dari lingkungan sekitar. Namun, bantuan tersebut bersifat sementara dan tidak dapat dijadikan sebagai sumber penghidupan jangka panjang.

Dalam kondisi tersebut, Runing mulai merasakan tekanan ekonomi yang semakin berat, terutama terkait kebutuhan anak, seperti biaya sekolah, pangan, dan kebutuhan rumah tangga lainnya. Keterbatasan pendidikan, minimnya pengalaman kerja, serta tanggung jawab mengurus anak membuat Runing berada dalam posisi yang sulit untuk mendapatkan pekerjaan formal. Ia juga belum memiliki modal dan keterampilan usaha yang memadai.

Sebelum menjalankan strategi nafkah, kehidupan Runing ditandai dengan ketidakpastian ekonomi dan ketergantungan pada bantuan keluarga. Ia belum memiliki perencanaan ekonomi yang jelas dan masih berada dalam fase bertahan hidup. Namun, pengalaman hidup sebagai janda dengan tanggung jawab penuh terhadap anak-anak secara perlahan membentuk kesadaran Runing akan pentingnya memiliki sumber penghasilan sendiri.

Kondisi kehidupan Runing sebelum menggunakan strategi nafkah menunjukkan tingkat kerentanan ekonomi yang tinggi. Kehilangan pasangan, keterbatasan sumber daya, serta tuntutan kebutuhan keluarga menjadi latar belakang utama yang kemudian mendorong Runing untuk mulai mencari cara agar dapat memenuhi kebutuhan hidupnya secara mandiri melalui penyusunan strategi nafkah.

d. Informan IV

Asma merupakan salah satu informan dalam penelitian ini yang memiliki perjalanan hidup cukup kompleks dan penuh tantangan. Ia adalah seorang perempuan dengan kondisi ekonomi rumah tangga yang sederhana dan memiliki tanggung jawab besar sebagai ibu dari empat orang anak. Dari keempat

anak tersebut, tiga orang masih bersekolah, sementara satu anak masih berusia bayi dan sepenuhnya bergantung pada pengasuhan Asma. Kondisi ini menjadikan Asma berada pada posisi yang rentan secara ekonomi sekaligus memiliki beban domestik yang cukup berat.

Pada awal kehidupan rumah tangganya, Asma hidup bersama suami dan anak-anaknya. Dalam periode tersebut, sumber penghidupan keluarga bergantung pada penghasilan suami yang bekerja di sektor informal. Pendapatan yang diperoleh bersifat tidak tetap dan sering kali hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan dasar rumah tangga. Asma sendiri pada masa itu berperan sebagai ibu rumah tangga yang mengurus anak-anak dan kebutuhan domestik sehari-hari, tanpa memiliki penghasilan tetap yang dapat menopang ekonomi keluarga.

Selain mengandalkan penghasilan suami, Asma dan suaminya pernah berupaya meningkatkan kondisi ekonomi keluarga dengan menjalankan usaha bersama berupa jasa penyewaan alat elekton. Usaha elekton ini digunakan dalam berbagai kegiatan masyarakat, seperti acara hajatan dan perayaan tertentu. Pada awalnya, usaha tersebut diharapkan dapat menjadi sumber pendapatan tambahan yang mampu menunjang kehidupan rumah tangga dan memenuhi kebutuhan anak-anak yang semakin meningkat.

Namun, dalam pelaksanaannya, usaha elekton yang dijalankan tidak selalu berjalan lancar. Pendapatan dari usaha tersebut tidak stabil dan sering kali tidak sebanding dengan biaya operasional yang harus dikeluarkan. Untuk mempertahankan usaha sekaligus memenuhi kebutuhan rumah tangga sehari-hari, Asma dan suaminya terpaksa meminjam uang dari berbagai pihak. Seiring waktu, utang rumah tangga semakin menumpuk dan menjadi beban ekonomi yang berat bagi keluarga.

Tekanan ekonomi akibat besarnya utang membuat kondisi rumah tangga Asma semakin tidak stabil. Pendapatan dari usaha elekton tidak lagi mampu menutup kewajiban pembayaran utang. Dalam kondisi tersebut, Asma dan suaminya akhirnya mengambil keputusan untuk menjual alat-alat elekton yang

mereka miliki. Penjualan aset usaha ini dilakukan sebagai upaya untuk melunasi utang-utang yang ada dan mengurangi tekanan ekonomi keluarga. Namun, keputusan tersebut juga berarti hilangnya salah satu aset penting yang sebelumnya menjadi tumpuan harapan ekonomi keluarga.

Hilangnya usaha elektron sebagai sumber penghidupan berdampak besar terhadap kondisi ekonomi rumah tangga Asma. Keluarga kehilangan salah satu sumber pendapatan yang sebelumnya diharapkan dapat menopang kebutuhan hidup. Situasi ini memperparah kondisi ekonomi rumah tangga dan memengaruhi hubungan dalam keluarga. Dalam kondisi ekonomi yang semakin sulit tersebut, kehidupan rumah tangga Asma mengalami perubahan yang signifikan.

Perubahan besar dalam kehidupan Asma terjadi ketika suaminya menikah lagi. Sejak saat itu, perhatian dan tanggung jawab ekonomi suami terhadap Asma dan anak-anaknya semakin berkurang. Meskipun suami masih hidup, Asma tidak lagi memperoleh dukungan nafkah yang memadai. Kondisi ini menempatkan Asma pada situasi yang hampir serupa dengan janda, di mana ia harus menanggung beban ekonomi rumah tangga dan kebutuhan anak-anaknya secara mandiri.

Setelah ditinggalkan oleh suami yang menikah lagi, Asma menghadapi tekanan ekonomi yang semakin berat. Seluruh kebutuhan hidup keempat anaknya, termasuk biaya pendidikan tiga anak yang masih bersekolah serta kebutuhan bayi, menjadi tanggung jawab Asma sepenuhnya. Dalam kondisi tersebut, Asma tidak memiliki tabungan yang cukup dan tidak memperoleh penghasilan rutin dari suami. Bantuan dari keluarga dan lingkungan sekitar memang ada, tetapi sifatnya tidak tetap dan tidak dapat dijadikan sebagai sumber penghidupan jangka panjang.

Pada fase awal setelah ditinggalkan oleh suami, Asma berada dalam kondisi ekonomi yang tidak menentu. Ia belum memiliki pekerjaan tetap dan belum memiliki strategi nafkah yang jelas. Untuk bertahan hidup, Asma mencoba melakukan usaha kecil dari rumah dalam skala yang sangat sederhana. Usaha

tersebut dilakukan sebatas untuk memenuhi kebutuhan harian dan belum dikelola secara terencana. Meskipun penghasilan yang diperoleh sangat terbatas, pengalaman ini menjadi bekal awal bagi Asma dalam mengenal aktivitas usaha.

Keterbatasan pendidikan, minimnya modal, serta tanggung jawab mengasuh anak terutama bayi membuat Asma sulit untuk mencari pekerjaan formal. Kondisi ini menyebabkan Asma harus mencari alternatif penghidupan yang fleksibel dan dapat dijalankan bersamaan dengan peran domestiknya sebagai ibu. Dalam situasi tersebut, Asma mulai menyadari bahwa ia tidak dapat terus bergantung pada bantuan keluarga maupun pada suami yang tidak lagi memberikan dukungan ekonomi secara optimal.

Pengalaman kehilangan usaha elektronik, beban utang rumah tangga di masa lalu, serta kondisi ditinggalkan oleh suami menjadi pengalaman hidup yang membentuk kesadaran Asma akan pentingnya kemandirian ekonomi. Asma mulai memandang aktivitas ekonomi sebagai kebutuhan mendesak, bukan lagi sekadar pilihan. Kesadaran ini mendorong Asma untuk mulai menyusun strategi nafkah yang lebih jelas dan terarah agar dapat mempertahankan kehidupan rumah tangga dan memenuhi kebutuhan anak-anaknya.

Kehidupan Asma sebelum dan dalam proses awal menyusun strategi nafkah menunjukkan kondisi kerentanan ekonomi yang tinggi. Penurunan aset fisik dan finansial akibat penjualan alat elektronik, minimnya dukungan nafkah dari suami, serta besarnya tanggungan keluarga menjadi faktor utama yang memengaruhi kondisi ekonomi rumah tangga Asma. Dalam situasi tersebut, Asma berada pada posisi yang menuntutnya untuk beradaptasi dan mencari cara bertahan hidup secara mandiri.

B. Hasil Penelitian Dan Pembahasan

Penelitian ini dilakukan di Pasar Tradisional Teppo yang terletak di Kelurahan Benteng, Kabupaten Pinrang. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada realitas bahwa pasar tersebut merupakan salah satu pusat aktivitas ekonomi masyarakat setempat, khususnya bagi perempuan pedagang yang

menggantungkan hidupnya dari kegiatan berdagang. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode penelitian lapangan (*field research*) sebagai dasar utama dalam menggali data secara mendalam. Dalam tahap awal, peneliti melakukan observasi langsung ke lokasi pasar untuk melihat secara nyata bagaimana aktivitas para pedagang berlangsung dan seperti apa kondisi sosial ekonomi yang melingkupinya.

Tahapan berikutnya dalam proses penelitian adalah melakukan wawancara mendalam dengan beberapa informan utama, yaitu perempuan pedagang yang berjualan di Pasar Teppo. Informan dipilih secara purposif, yaitu mereka yang sudah lama berdagang dan memiliki pengalaman menghadapi dinamika ekonomi di pasar. Wawancara ini bertujuan untuk mendapatkan pemahaman yang lebih dalam mengenai strategi nafkah yang mereka jalankan, baik dari aspek ekonomi, sosial, maupun budaya.

Tahapan terakhir adalah dokumentasi, yang mencakup foto kegiatan pedagang, serta referensi yang relevan dari literatur maupun dokumen lokal yang berkaitan dengan aktivitas pasar. Dokumentasi ini dilakukan sebagai bukti autentik dan sebagai pelengkap dalam penyusunan laporan penelitian. Seluruh tahapan ini dirancang untuk memperoleh gambaran yang komprehensif mengenai strategi nafkah yang dilakukan oleh perempuan pedagang di Pasar Tradisional Teppo, serta untuk memahami bagaimana mereka bertahan dan beradaptasi dalam menghadapi berbagai tantangan ekonomi di tingkat lokal.

1. Strategi Nafkah Yang Dilakukan Perempuan Pedagang Di Pasar Tradisional Teppo Kel. Benteng Kab. Pinrang

Perempuan pedagang di Pasar Tradisional Teppo Kelurahan Benteng Kabupaten Pinrang, menerapkan strategi nafkah yang sesuai dengan kerangka pemikiran Ellis, yang mencakup aktivitas, aset, dan akses terhadap institusi. Dalam aspek aktivitas, mereka melakukan diversifikasi sumber penghasilan, seperti menjual berbagai jenis barang dagangan (sayur, jajanan, kebutuhan pokok) dan terkadang menjalankan usaha sampingan di rumah. Dari sisi aset, mereka memanfaatkan modal

sosial seperti jaringan keluarga dan sesama pedagang untuk memperoleh barang secara kredit atau berbagi informasi usaha, serta menggunakan aset fisik seperti lapak dagang dan peralatan sederhana. Sedangkan dalam aspek akses terhadap institusi, meskipun akses terhadap lembaga keuangan formal masih terbatas, mereka memanfaatkan sistem arisan atau pinjaman mikro informal sebagai bentuk dukungan finansial. Strategi ini menunjukkan bagaimana perempuan pedagang berupaya mempertahankan dan meningkatkan nafkah rumah tangga melalui kombinasi berbagai sumber daya dan kemampuan adaptasi dalam lingkungan ekonomi yang terbatas. Adapun jenis-jenis Strategi Nafkah menurut Frank Ellis, yaitu:

a. Strategi Nafkah Alamiah (*Natural Resource Based*).

Strategi Nafkah Alamiah (*Natural Resource Based*) yang dilakukan oleh perempuan pedagang di Pasar Tradisional Teppo Kelurahan Benteng Kabupaten Pinrang, merujuk pada pemanfaatan sumber daya alam sekitar sebagai bagian dari strategi nafkah mereka. Banyak dari perempuan pedagang ini yang menjual hasil pertanian lokal seperti sayur-mayur, umbi-umbian, buah-buahan, ikan air tawar, maupun hasil kebun sendiri atau milik keluarga. Mereka memanfaatkan kedekatan geografis dengan wilayah pertanian dan perkebunan untuk memperoleh barang dagangan dengan harga lebih murah atau secara langsung dari petani. Selain itu, beberapa di antaranya juga terlibat dalam pengolahan bahan mentah menjadi produk olahan tradisional seperti kue basah atau makanan ringan yang bahan bakunya berasal dari alam sekitar. Strategi ini memperlihatkan bagaimana perempuan pedagang menggantungkan nafkahnya pada ketersediaan dan kelimpahan sumber daya alam setempat, serta memaksimalkan nilai ekonomi dari hasil alam melalui kegiatan jual beli di pasar tradisional. Hal tersebut berdsarkan hasil wawancara dengan salah satu Perempuan pedagang Bernama indo Janiha menyatakan bahwa:

“Sayur-sayuran dan umbi-umbian ini saya hasilkan dari kebun sendiri setelah suami saya meninggal, lalu saya merawat nya dan menanam berbagai jenis sayuran yang yang kemudian saya jual di pasar”⁴⁸

⁴⁸ Indo Janiha, Perempuan Pedagang di Pasar Tradisional Teppo (Wawancara) 16 juni 2025

Pernyataan diatas menunjukkan bahwa Indo Janiha memanfaatkan lahan kebun milik pribadi sebagai sumber utama dalam strategi nafkahnya. Setelah kehilangan suami, ia tidak bergantung sepenuhnya pada bantuan orang lain, melainkan berinisiatif untuk mengelola kebun yang ditinggalkan. Ia mulai menanam berbagai jenis sayuran dan umbi-umbian yang kemudian dijual di pasar sebagai sumber penghasilan utama. Begitu pula hasil dari wawancara Sena yang mengatakan bahwa:

“Iya, saya masih mengandalkan hasil pertanian, terutama dari kebun sendiri sayur-sayuran dan pisang. Kadang-kadang juga dapat dari keluarga yang bertani. Hasilnya saya jual langsung di pasar sebagai tambahan dari barang dagangan yang saya beli dari supplier. Jadi cukup membantu, apalagi kalau musim panen.”⁴⁹

Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa ia masih mengandalkan hasil pertanian, terutama dari kebun milik sendiri seperti sayur-sayuran dan pisang. Selain itu, ia juga kadang mendapatkan hasil tani dari keluarga yang bertani. Hasil pertanian tersebut dijual langsung di pasar sebagai tambahan dari barang dagangan yang dibeli dari supplier. Kegiatan ini cukup membantu penghasilan, terutama saat musim panen tiba. Hasil dari wawancara Ibu Runing menyatakan bahwa:⁵⁰

“Iya saya memanfaatkan kebun milik saya untuk berkebun seperti menanam sayur kacang panjang dan lombok kecil untuk dijual di pasar karena ketika mengandalkan bergadang itu nd mungkin mencukupi kehidupan sehari-hari, apalagi saat ini semua produk naik harga”

Pernyataan diatas menunjukkan bahwa ia memanfaatkan kebun miliknya untuk berkebun, dengan menanam sayur seperti kacang panjang dan lombok kecil yang kemudian dijual di pasar. Hal ini dilakukannya karena bergantung pada hasil berdagang saja dirasa tidak cukup untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari, apalagi di tengah kondisi harga-harga barang yang terus meningkat. Hasil wawancara dengan Amma menyatakan bahwa:⁵¹

⁴⁹ Sena, Perempuan Pedagang di Pasar Tradisional Teppo (Wawancara) 17 juni 2025

⁵⁰ Runing, perempuan pedagang di pasar tradisional teppo, (wawancara) 19 juni 2025

⁵¹ Amma, perempuan pedagang di pasar tradisional teppo, (wawancara) 18 juni 2025

“saya tidak punya kebun sendiri tapi saudara saya punya kebun dan saya di izinkan untuk merawatnya , saya menanam jagung yang kemudian saya jual di pasar, selain jagung saya juga menanam ubi jalar”

Pernyataan di atas menunjukkan bahwa ia tidak memiliki kebun sendiri, namun diizinkan oleh saudaranya untuk merawat kebun milik mereka. Di kebun tersebut, narasumber menanam jagung yang kemudian dijual di pasar. Selain jagung, ia juga menanam ubi jalar sebagai tambahan hasil pertanian untuk dijual.

b. Strategi Nafkah Non Alamiah (*Natural Resource-Based Farm Activities*)

Dalam kehidupan sehari-hari perempuan pedagang di Pasar Tradisional Teppo tidak selalu bergantung pada sumber daya alam seperti lahan pertanian atau hasil kebun. Banyak dari mereka yang justru mengandalkan strategi non-alamiah, yaitu upaya yang bersumber dari kemampuan, jaringan, fasilitas, dan sumber daya selain alam untuk menopang dan mengembangkan usaha mereka. Strategi ini muncul sebagai bentuk adaptasi terhadap keterbatasan akses terhadap sumber daya alam dan kebutuhan untuk tetap bertahan secara ekonomi.

Salah satu bentuk nyata strategi nafkah non-alamiah adalah diversifikasi usaha dagang. Banyak perempuan pedagang yang tidak hanya menjual satu jenis barang, tetapi memanfaatkan kesempatan untuk menjual berbagai produk, misalnya menggabungkan penjualan sayuran dengan bahan pokok lain seperti minyak goreng, bumbu dapur, atau makanan siap saji. Diversifikasi ini dilakukan agar mereka bisa tetap memperoleh penghasilan meskipun salah satu jenis dagangan tidak laku atau harganya turun. Seperti yang dikatakan Amma selaku pedagang di pasar tradisional teppo:⁵²

“Saya tambah juga jual bumbu dapur, minyak goreng, sama kue-kue buat sarapan. Soalnya kalau cuma satu macam, takutnya nggak laku semua. Jadi kalau ada yang nggak habis, masih ada yang lain yang bisa dijual dan tetap dapat uang.”

⁵² Amma, perempuan pedagang di pasar tradisional teppo, (wawancara) 18 juni 2025

Berdasarkan pernyataan di atas menunjukkan bahwa ia menambah jenis dagangan seperti bumbu dapur, minyak goreng, dan kue-kue sarapan untuk mengurangi risiko kerugian. Menurutnya, jika hanya menjual satu macam barang, ada kemungkinan tidak laku semua. Dengan menjual berbagai produk, ia tetap memiliki peluang mendapatkan penghasilan dari barang lain meskipun ada yang tidak habis terjual. Begitupun yang dikatakan oleh indo janiha dalam wawancara:⁵³

“kalo tidak menjual ka di hari lain selain hari pasar saya biasa jual kue-kue di teras rumah, kalo pagi-pagi banyakmi pembeli datang, paling banyak tetangga atau langganan saya yang sering beli kue disini. Kue yang kujual itu roti goreng, onde-onde dan masih banyak lagi.”

Pernyataan itu menjelaskan bahwa di luar hari pasar, ia tetap berjualan dengan menjajakan kue-kue di teras rumah. Kegiatan ini biasanya dilakukan pada pagi hari karena saat itulah banyak pembeli datang, terutama tetangga dan pelanggan tetap. Beberapa jenis kue yang dijual antara lain roti goreng, onde-onde, dan berbagai kue lainnya, yang menjadi sumber tambahan penghasilan sehari-hari. Begitu pula yang dikatakan oleh Tanta Sena dalam wawancaranya yang mengatakan:

“jual ka juga pop ice di depan rumah , biasanya anak saya yang kusuruh menjual”

Pernyataan tersebut mengungkapkan bahwa ia juga berjualan pop ice di depan rumah sebagai usaha sampingan. Biasanya, ia meminta anaknya untuk membantu menjualkan minuman tersebut. Kegiatan ini menjadi salah satu cara tambahan untuk memperoleh penghasilan dari rumah. Hal yang sama dikatakan pula oleh Ibu Runing dalam wawancaranya mengatakan:⁵⁴

“Saya kadang bantu tetangga bersihin wortel yang dikirim dari luar kota. Biasanya wortel itu mau dijual lagi ke pasar, jadi harus dibersihkan dulu biar kelihatan segar. Kerjaannya cuma bantu cuci dan

⁵³ Janiha, perempuan pedagang di pasar tradisional tepo, (wawancara) 16 juni 2025

⁵⁴ Runing, perempuan pedagang di pasar tradisional tepo, (wawancara) 19 juni 2025

sortir yang jelek-jelek. Bayarannya harian, tergantung banyaknya. Lumayan bisa nambah-nambah uang belanja.”

Dari pernyataan di atas diketahui bahwa narasumber kadang bekerja secara informal dengan membantu tetangganya membersihkan wortel yang dikirim dari luar kota. Wortel tersebut biasanya akan dijual kembali ke pasar, sehingga perlu dicuci dan disortir terlebih dahulu agar tampak segar dan layak jual. Pekerjaan ini mencakup kegiatan mencuci dan memilah wortel yang rusak atau kurang bagus. Sistem pembayarannya dilakukan secara harian dan tergantung pada jumlah pekerjaan yang diselesaikan. Meskipun bukan pekerjaan tetap, narasumber menyampaikan bahwa kegiatan ini cukup membantu untuk menambah penghasilan sehari-hari, terutama untuk kebutuhan belanja rumah tangga.

c. Strategi Migrasi dan Remitansi (*Migration and Remittances Strategies*)

Strategi migrasi atau remitansi menjadi salah satu bentuk dukungan finansial yang cukup signifikan, terutama bagi perempuan yang memiliki anggota keluarga bekerja di luar daerah atau luar negeri. Migrasi tenaga kerja, baik dalam skala nasional maupun internasional, memungkinkan keluarga yang ditinggalkan termasuk para pedagang pasar mendapatkan kiriman uang secara rutin. Kiriman tersebut kemudian dimanfaatkan untuk menambah modal usaha, membayar utang dagang, atau menutupi kebutuhan rumah tangga yang tidak bisa dipenuhi dari hasil berdagang semata.

Beberapa perempuan pedagang mengaku bahwa keberadaan anggota keluarga seperti anak atau suami yang merantau menjadi penopang penting dalam menjaga keberlanjutan usaha mereka. Meskipun mereka tetap aktif berdagang setiap hari, remitansi dari keluarga yang merantau memberikan rasa aman dalam menghadapi fluktuasi penghasilan pasar yang tidak menentu. Ketika pendapatan dari pasar menurun akibat sepi pembeli atau kenaikan harga barang, kiriman uang tersebut berfungsi sebagai jaring pengaman ekonomi. Hal ini menunjukkan bahwa strategi nafkah mereka tidak hanya bergantung pada aktivitas ekonomi lokal, tetapi

juga ditopang oleh hubungan ekonomi lintas wilayah melalui praktik migrasi. Seperti yang dikatakan oleh Ibu Runing dalam wawancaranya:⁵⁵

“anak saya yang paling besar merantau ke Makassar dan kerja di toko. Dia kadang-kadang mengirim uang, terutama jika ada kebutuhan mendesak seperti bayar sekolah adiknya atau beli stok dagangan tambahan”

Dari pernyataan di atas mengatakan bahwa anaknya yang paling besar sedang merantau ke Makassar dan bekerja di sebuah toko. Meskipun tidak rutin, anak tersebut kadang-kadang mengirim uang kepada keluarga, terutama ketika ada kebutuhan mendesak seperti membayar biaya sekolah adiknya atau membeli stok tambahan untuk dagangan keluarga. Dikatakan pula oleh Tanta Sena dalam wawancaranya:

“alhamdulillah nya anakku kerja juga di luar kota di kalimantan setiap bulan kirim uang belanja”

Berdasarkan hasil wawancara, narasumber menyampaikan rasa syukurnya karena anaknya bekerja di luar kota, tepatnya di Kalimantan, dan secara rutin mengirimkan uang setiap bulan untuk membantu kebutuhan rumah tangga. Hal yang sama dikatakan oleh Amma dalam wawancaranya:⁵⁶

“meskipun saya seorang janda tapi setiap 3 bulan mantan suami saya mengirim uang untuk anak saya untuk kebutuhan anak saya sisa nya saya pakai modal untuk berdagang”

Dari pernyataan narasumber yang merupakan seorang ibu tunggal atau janda menyampaikan bahwa meskipun ia tidak lagi tinggal bersama mantan suaminya, mantan suami tersebut tetap memberikan tanggung jawab finansial terhadap anak mereka. Setiap tiga bulan sekali, ia menerima kiriman uang dari mantan suami yang ditujukan untuk kebutuhan anak, seperti biaya sekolah, perlengkapan sehari-hari, atau keperluan lainnya yang berkaitan dengan tumbuh

⁵⁵ Runing, perempuan pedagang di pasar tradisional tepo, (wawancara) 19 juni 2025

⁵⁶ Amma, perempuan pedagang di pasar tradisional tepo, (wawancara) 18 juni 2025

kembang anak. Sebagaimana hasil wawancara dari indo Janiha dalam wawancaranya:⁵⁷

“Semua anak-anak tinggal di kampung sini, sebagian masih sekolah, yang besar bantu saya di lapak. Jadi ya penghasilan kami murni dari jualan. Kalau butuh tambahan modal, paling saya pinjam ke sepupu”

Dari pernyataan di atas menyatakan bahwa seluruh anak-anaknya tinggal di kampung dan tidak ada yang merantau. Sebagian masih bersekolah, sementara anak yang paling besar membantu berjualan di lapak setiap hari. Dengan tidak adanya kiriman uang dari luar kota, sumber penghasilan keluarga sepenuhnya bergantung pada hasil jualan di pasar. Ketika membutuhkan tambahan modal, narasumber biasanya meminjam secara informal kepada kerabat terdekat, seperti sepupunya.

2. Perubahan Aset Penghidupan (Livelihood Asset) dalam Strategi Nafkah Perempuan Pedagang

Sebagian besar perempuan pedagang menunjukkan kemampuan untuk bertahan hidup dan bahkan meningkatkan penghasilan dengan mengoptimalkan aset yang dimiliki, baik berupa lahan, tempat usaha, keterampilan pribadi, jaringan sosial, maupun akses terhadap dana. Perubahan ini tampak sebagai respons atas tekanan ekonomi rumah tangga dan kebutuhan pasar.

1) Aset alam (*natural capital*)

Dalam konteks ini, *natural capital* mencakup akses pedagang perempuan terhadap bahan baku seperti hasil pertanian, sayur-mayur, ikan, dan rempah-rempah lokal yang dijual di pasar. Ketersediaan sumber daya alam yang melimpah di daerah sekitar menjadi penopang utama untuk menjaga kelangsungan usaha mereka.. Hasil panen tersebut kemudian dijual langsung di pasar, sehingga mengurangi ketergantungan pada pemasok luar dan menekan

⁵⁷ Janiha, perempuan pedagang di pasar tradisional tepo, (wawancara) 16 juni 2025

biaya produksi. Hal ini disampaikan oleh informan Janiha, seorang pedagang sayur mengatakan:

“Saya punya lahan sendiri yang saya tanami banyak macam sayuran , tapi saya juga ambil sayur langsung dari petani di kampung. Jadi masih bisa dapat harga lebih murah, itu sangat bantu untuk jualan.”⁵⁸

Berdasarkan pernyataan di atas menjelaskan bahwa ia tidak memiliki lahan sendiri, namun biasa mengambil sayuran langsung dari petani di kampung. Menurutnya, cara ini lebih murah dan membantu usaha dagangnya tetap berjalan. Hasil wawancara dengan Sena Selaku Pedagang di pasar yang mengatakan bahwa:

“selain berkebun saya juga punya kebun kecil di belakang rumah, biasanya tanam cabai sama ubi kayu. Lumayan buat tambahan jualan, jadi nggak perlu beli semua dari luar.”⁵⁹

Berdasarkan pernyataan di atas menjelaskan bahwa informan memiliki kebun kecil di belakang rumah yang dimanfaatkan untuk menanam cabai dan daun bawang. Hasil dari kebun tersebut digunakan sebagai tambahan dagangan di pasar. Dengan adanya kebun ini, Ibu Rina tidak perlu membeli semua barang dari luar, sehingga mengurangi pengeluaran dan membuat usaha dagangnya lebih efisien. Hasil wawancara dengan Amma Selaku Pedagang di pasar yang mengatakan bahwa:

“Saya cuma beli cabai di tetangga saya yang menjual murah cabe nya kemudian saya jual kembali di pasar dengan harga berbeda. Tapi saya pilih yang masih segar supaya tetap laku di pasar.”⁶⁰

Berdasarkan pernyataan di atas menjelaskan bahwa ia tidak punya kebun atau akses langsung ke petani. Ia biasanya membeli dari cabai, tapi tetap memilih barang yang segar agar tetap laku dijual di pasar. Hasil wawancara dengan Runing Selaku Pedagang di pasar yang mengatakan bahwa:

⁵⁸ Janiha, Perempuan Pedagang di Pasar Tradisional Teppo (Wawancara) 16 juni 2025

⁵⁹ Sena, perempuan pedagang di pasar tradisional teppo, (wawancara) 17 juni 2025

⁶⁰ Amma, perempuan pedagang di pasar tradisional teppo, (wawancara) 18 juni 2025

“Menantu saya juga pekebun, jadi kadang dia kasi saja saya bawa hasil panen nya seperti singkong atau jagung ke pasar. Itu sangat membantu usaha saya dan hasil nya nanti di bagi dua sama menantuku.”⁶¹

Berdasarkan pernyataan di atas menjelaskan bahwa informan mendapat dukungan dari menantunya yang bekerja sebagai pekebun. Ia sering membawa hasil panen sendiri seperti singkong dan jagung untuk dijual di pasar. Akses langsung ke hasil pertanian keluarga ini sangat membantu usahanya, karena ia tidak perlu membeli barang dagangan utama dari pihak lain, sehingga menambah keuntungan usaha.

Hasil wawancara dengan indo Janiha Selaku Pedagang di pasar yang mengatakan bahwa:

“saya juga jual gula merah di pasar maupun di rumah, dibikin sendiri di belakang rumah, karna menjual merah alhamdulillah bisa dibilang banyak keuntungan ku dari situ nak”

Berdasarkan pernyataan di atas menjelaskan bahwa kegiatan produksi rumahan seperti pembuatan gula merah dapat menjadi alternatif usaha yang menjanjikan, terutama bagi masyarakat di daerah pedesaan yang memiliki akses terhadap bahan baku alami seperti pohon aren. Dukungan lingkungan sekitar, keterampilan yang dimiliki, dan jaringan pasar lokal menjadi faktor penting yang memengaruhi keberhasilan usaha narasumber

2) Aset fisik (*physical capital*)

Modal fisik meliputi sarana dan prasarana dagang seperti lapak atau kios di pasar, alat timbangan, kendaraan roda dua untuk distribusi barang, serta akses ke fasilitas umum seperti jalan dan pasar yang layak. Keberadaan modal ini memengaruhi kelancaran aktivitas jual-beli dan kenyamanan pembeli. Hal ini disampaikan oleh informan Janiha, seorang pedagang sayur mengatakan:

⁶¹ Runing, perempuan pedagang di pasar tradisional tepo, (wawancara) 19 juni 2025

“Yang paling membantu itu lapak saya yang tetap. Jadi saya tidak perlu bongkar pasang setiap hari. Sudah ada tempat sendiri buat taruh dagangan.”⁶²

Berdasarkan pernyataan di atas menjelaskan bahwa lapak tetap yang ia sewa sangat membantu dalam aktivitas berdagang. Dengan memiliki tempat khusus, ia tidak perlu bongkar pasang dagangan setiap hari, sehingga lebih praktis dan efisien dalam menjalankan usahanya. Hasil wawancara dengan Sena Selaku Pedagang di pasar yang mengatakan bahwa:

“Motor sangat membantu. Saya pakai angkut barang dari rumah dan buat belanja stok di tempat lain. Tanpa motor, susah jalankan usaha.”⁶³

Berdasarkan pernyataan di atas menjelaskan bahwa bahwa motor merupakan fasilitas paling penting baginya. Ia mengandalkan motor untuk mengangkut barang dagangan dari rumah ke pasar, serta untuk belanja stok ke tempat lain. Motor menjadi alat bantu utama dalam mobilitas usaha sehari-harinya. Hasil wawancara dengan Amma Selaku Pedagang di pasar yang mengatakan bahwa:

“Saya butuh tempat penyimpanan. Karena saya jual ikan dari hasil panen di empang sodara saya menitip ikannya ke saya untuk dijualkan, jadi bawa kotak pendingin kecil dari rumah supaya dagangan tetap segar.”⁶⁴

Berdasarkan pernyataan di atas menjelaskan bahwa ia sangat membutuhkan tempat penyimpanan yang memadai karena menjual ikan. Ia membawa kotak pendingin kecil dari rumah agar dagangannya tetap segar. Fasilitas ini sangat membantu menjaga kualitas barang yang dijual. Hasil wawancara dengan Runing Selaku Pedagang di pasar yang mengatakan bahwa:

⁶² Janiha, Perempuan Pedagang di Pasar Tradisional Teppo (Wawancara) 16 juni 2025

⁶³ Sena, perempuan pedagang di pasar tradisional teppo, (wawancara) 17 juni 2025

⁶⁴ Amma, perempuan pedagang di pasar tradisional teppo, (wawancara) 18 juni 2025

“Tenda dan meja jadi andalan saya. Soalnya saya jualan di luar, jadi harus bawa sendiri perlengkapan biar dagangan nggak kehujanan atau kepanasan.”⁶⁵

Berdasarkan pernyataan di atas menjelaskan bahwa tenda dan meja merupakan perlengkapan utama dalam berdagang. Karena ia berjualan di area terbuka, perlengkapan tersebut melindungi dagangan dari panas dan hujan serta membuat lapak lebih tertata rapi.

3) Aset manusia (*human capital*)

Human capital terlihat dari keterampilan berdagang, kemampuan komunikasi, serta pengalaman yang dimiliki pedagang perempuan. Banyak dari mereka memperoleh keterampilan secara turun-temurun atau melalui pengalaman langsung, yang membuat mereka tangguh dalam mengelola usaha dan melayani pelanggan. Hal ini disampaikan oleh informan Janiha, seorang pedagang sayur mengatakan:

“Saya belajar dari orang tua sejak kecil. Dulu ikut bantu jualan, jadi sekarang sudah terbiasa atur barang, layani pembeli, dan hitung uang sendiri..”⁶⁶

Berdasarkan pernyataan di atas menjelaskan bahwa lapak tetap yang ia sewa sangat membantu dalam aktivitas berdagang. Dengan memiliki tempat khusus, ia tidak perlu bongkar pasang dagangan setiap hari, sehingga lebih praktis dan efisien dalam menjalankan usahanya. Hasil wawancara dengan Sena Selaku Pedagang di pasar yang mengatakan bahwa:

“Saya pelajari cara menata barang supaya kelihatan menarik. Kalau dagangan ditata rapi dan bersih, pembeli lebih tertarik dan dagangan cepat habis.”⁶⁷

Berdasarkan pernyataan di atas menjelaskan bahwa keterampilan dalam menata barang dagangan sangat membantunya. Ia belajar sendiri bagaimana

⁶⁵ Runing, perempuan pedagang di pasar tradisional teppe, (wawancara) 19 juni 2025

⁶⁶ Janiha, Perempuan Pedagang di Pasar Tradisional Teppo (Wawancara) 16 juni 2025

⁶⁷ Sena, perempuan pedagang di pasar tradisional teppe, (wawancara) 17 juni 2025

menyusun barang agar terlihat rapi dan menarik. Dengan tampilan yang bersih dan tertata, dagangannya lebih cepat menarik perhatian pembeli. Hasil wawancara dengan Amma Selaku Pedagang di pasar yang mengatakan bahwa:

“Saya belajar dari pengalaman. Lama-lama tahu jam ramai, tahu cara tawar-menawar, dan bisa baca pembeli. Itu semua bantu saya jualan lebih lancar..”⁶⁸

Berdasarkan pernyataan di atas menjelaskan bahwa ia banyak belajar dari pengalaman langsung. Ia mulai memahami waktu-waktu pasar ramai, cara bernegosiasi harga, serta membaca kebutuhan dan karakter pembeli. Pengetahuan ini membuat proses jual belinya berjalan lebih lancar dan efektif.

4) Aset finansial (*financial capital*)

Modal finansial mencakup simpanan, akses terhadap pinjaman, serta hasil penjualan harian. Sebagian pedagang memanfaatkan pinjaman dari koperasi atau arisan sebagai modal tambahan. Keberadaan modal ini menentukan kapasitas mereka untuk membeli stok barang dan menjaga kesinambungan usaha. Hal ini disampaikan oleh informan Janiha, seorang pedagang sayur mengatakan:

“Kalau saya, awalnya pakai tabungan sendiri, hasil menabung dari kerja sebelumnya. Pernah coba pinjam ke koperasi juga, tapi bunganya lumayan tinggi, jadi sekarang saya lebih hati-hati. Aksesnya agak susah sih, apalagi kalau nggak punya jaminan.”⁶⁹

Berdasarkan pernyataan di atas menjelaskan bahwa modal informan berasal dari tabungan pribadi. Ia pernah meminjam dari koperasi, namun merasa bunganya tinggi dan syaratnya berat. Karena itu, ia lebih memilih menggunakan dana sendiri meskipun terbatas.. Hasil wawancara dengan Sena Selaku Pedagang di pasar yang mengatakan bahwa:

⁶⁸ Amma, perempuan pedagang di pasar tradisional teppe, (wawancara) 18 juni 2025

⁶⁹ Janiha, Perempuan Pedagang di Pasar Tradisional Teppo (Wawancara) 16 juni 2025

“Modal awal saya dari tabunganku sendiri yang saya gunakan menjual di pasar, kadang juga pinjam ka di sodaraku. terus lama-lama uang hasil dagang saya putar lagi..”⁷⁰

Berdasarkan pernyataan di atas menjelaskan bahwa informan memulai usaha dengan modal tabungan dan pinjaman dari saudara lalu mengembangkan dari hasil penjualan. Hasil wawancara dengan Amma Selaku Pedagang di pasar yang mengatakan bahwa:

“Saya pinjam dari teman dekat dulu, lalu dari hasil jualan saya kembangkan pelan-pelan.”⁷¹

Berdasarkan pernyataan di atas menjelaskan Modal awal Amma berasal dari pinjaman teman, lalu dikembangkan dari keuntungan dagang. Hasil wawancara dengan Runing Selaku Pedagang di pasar yang mengatakan bahwa:

“Modal awal saya dapat dari uang PKH dari pemerintah yang ku terima setiap 2 atau 3 bulan sekali, saya juga terima BLT di kantor desa.”⁷²

Berdasarkan pernyataan di atas menjelaskan bahwa informan mendapat modal dari bantuan yang ia dapatkan dari bantuan pemerintah.

5) Aset sosial (*social capital*)

Modal sosial terlihat dari hubungan dan jaringan sosial antar pedagang, pelanggan, serta pemasok. Dukungan dari keluarga, sesama pedagang, dan komunitas pasar berperan penting dalam memperkuat usaha. Rasa saling percaya dan kerja sama seperti saling berbagi informasi harga dan stok barang menjadi bagian penting dalam strategi bertahan hidup mereka Hal ini disampaikan oleh informan Janiha, seorang pedagang sayur mengatakan:

“Keluarga sangat membantu, terutama anak saya yang sering bantu belanja atau jaga lapak. Sesama pedagang juga saling dukung, kadang

⁷⁰ Sena, perempuan pedagang di pasar tradisional tepo, (wawancara) 17 juni 2025

⁷¹ Amma, perempuan pedagang di pasar tradisional tepo, (wawancara) 18 juni 2025

⁷² Runing, perempuan pedagang di pasar tradisional tepo, (wawancara) 19 juni 2025

saling pinjam barang kalau stok habis. Rasa kebersamaan di pasar ini besar, jadi kami nggak merasa sendirian.”⁷³

Berdasarkan pernyataan di atas mengatakan bahwa keluarga, terutama anak-anak, sangat membantu dalam menjalankan usahanya, seperti membantu belanja atau menjaga lapak. Ia juga merasakan dukungan dari sesama pedagang yang saling bantu, misalnya meminjamkan barang jika stok habis. Menurutnya, rasa kebersamaan di lingkungan pasar cukup kuat. Hasil wawancara dengan Sena Selaku Pedagang di pasar yang mengatakan bahwa:

“Saya mulai usaha juga karena dorongan dari saudara yang sudah duluan berdagang. Sampai sekarang, saya masih sering dibantu saudara dan tetangga untuk promosi atau bantu kemas dagangan. Jadi dukungan sosial itu sangat berpengaruh.”⁷⁴

Berdasarkan pernyataan di atas menjelaskan bahwa informan memulai usahanya berkat dorongan dari saudara yang lebih dulu berdagang. Hingga kini, dukungan dari saudara dan tetangga masih terus ia rasakan, terutama dalam hal promosi dan bantuan teknis seperti pengemasan dagangan. Ia merasa jaringan sosial sangat berperan dalam kelangsungan usahanya.

C. Pembahasan Hasil Penelitian

Berdasarkan seluruh penjelasan hasil penelitian diatas terdapat beberapa pembahasan penelitian yang merujuk pada fokus penelitian ini, yaitu:

1. Strategi Nafkah Yang Dilakukan Perempuan Pedagang Di Pasar Tradisional Teppo Kel. Benteng Kab. Pinrang

Penelitian ini menunjukkan bahwa perempuan pedagang di Pasar Tradisional Teppo, Kabupaten Pinrang, memiliki cara yang sangat beragam dan fleksibel dalam menjaga kelangsungan hidup mereka dan keluarganya. Di tengah kondisi ekonomi yang tidak menentu, minimnya akses terhadap sumber daya, serta dinamika sosial yang terus berubah, mereka tidak tinggal diam. Para

⁷³ Janiha, Perempuan Pedagang di Pasar Tradisional Teppo (Wawancara) 16 juni 2025

⁷⁴ Sena, perempuan pedagang di pasar tradisional teppo, (wawancara) 17 juni 2025

perempuan ini menjalankan strategi nafkah yang bersifat adaptif, artinya mereka mampu menyesuaikan cara hidup dan cara mencari penghasilan sesuai dengan situasi yang dihadapi. Strategi ini juga kontekstual, dalam arti sangat dipengaruhi oleh lingkungan sekitar, ketersediaan sumber daya, serta hubungan sosial yang mereka bangun.

Dari hasil penelitian, setidaknya ada tiga jenis strategi utama yang diterapkan oleh perempuan pedagang di pasar tradisional Teppo yaitu strategi nafkah berbasis sumber daya alam, strategi nafkah non-alamiah, dan strategi berbasis migrasi serta remitansi. Ketiganya bukan sesuatu yang berdiri sendiri, melainkan bisa saling melengkapi tergantung kondisi dan kebutuhan masing-masing keluarga.

a) Strategi Nafkah Alamiah

Strategi nafkah berbasis alamiah dilakukan oleh perempuan pedagang dengan memanfaatkan lahan pertanian pribadi, kebun keluarga, atau lahan milik orang lain yang diizinkan untuk dikelola. Hasil pertanian seperti sayuran, umbi-umbian, pisang, jagung, dan hasil kebun lainnya menjadi sumber utama komoditas dagangan mereka di pasar. Strategi ini memperlihatkan ketergantungan langsung pada ketersediaan sumber daya alam lokal serta kemampuan perempuan dalam mengelola lahan sebagai bentuk ketahanan ekonomi keluarga.

Contoh nyata ditunjukkan oleh narasumber seperti Indo Janiha, Sena, dan Ibu Runing, yang memanfaatkan kebun sendiri atau keluarga untuk memperoleh hasil tani yang kemudian dijual di pasar. Hal ini menunjukkan bahwa perempuan tidak hanya berperan sebagai pedagang pasif, melainkan juga sebagai produsen yang aktif mengolah dan memanfaatkan modal alam untuk menopang ekonomi rumah tangga. Strategi ini memiliki keunggulan dari sisi efisiensi biaya karena bahan dagangan tidak perlu dibeli dari pihak ketiga.

b) Strategi Nafkah Non-Alamiah

Selain strategi berbasis alam, perempuan pedagang juga menerapkan strategi nafkah non-alamiah, yang bersumber dari kemampuan individu, jaringan sosial, serta peluang ekonomi lainnya. Diversifikasi usaha menjadi bentuk paling umum dari strategi ini, di mana pedagang tidak hanya menjual satu jenis produk, tetapi mengombinasikan beberapa jenis dagangan untuk mengurangi risiko kerugian.

Diversifikasi ini dilakukan oleh Amma yang menjual bumbu dapur dan kue-kue, maupun oleh Indo Janiha yang berjualan kue dari rumah di luar hari pasar. Tanta Sena bahkan memanfaatkan anggota keluarganya untuk membantu menjual minuman ringan seperti pop ice di depan rumah.

Selain itu, strategi informal seperti bekerja harian untuk membantu tetangga membersihkan dan menyortir wortel juga menunjukkan bentuk adaptasi ekonomi yang fleksibel. Strategi ini mencerminkan ketangguhan perempuan dalam memanfaatkan keterampilan dasar, jejaring sosial, dan kreativitas untuk tetap memperoleh penghasilan meskipun tanpa akses langsung terhadap sumber daya alam.

c) Strategi Migrasi dan Remitansi

Strategi nafkah yang ketiga adalah strategi berbasis migrasi dan remitansi. Perempuan pedagang yang memiliki anggota keluarga (anak atau suami) yang merantau, baik dalam negeri maupun luar daerah, memanfaatkan kiriman uang dari mereka sebagai tambahan modal usaha ataupun untuk menutupi kebutuhan rumah tangga.

Contohnya adalah Ibu Runing dan Tanta Sena yang menerima kiriman rutin dari anak-anaknya yang bekerja di luar kota seperti Makassar dan Kalimantan. Bahkan dalam kasus Amma, kiriman dari mantan suami digunakan tidak hanya untuk kebutuhan anak, tetapi juga sebagai tambahan modal berdagang. Ini menunjukkan adanya peran penting ekonomi keluarga migran dalam menopang nafkah pedagang perempuan di kampung halaman.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Putri Mayasari yang berjudul *“Peran Pedagang Wanita dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga (Studi Kasus Pasar Tradisional Modern Tejo Agung Kota Metro)”*. Kedua penelitian memiliki fokus yang sama, yaitu menyoroti peran perempuan sebagai pedagang dalam upaya meningkatkan kesejahteraan keluarga. Dalam penelitian Putri Mayasari, ditemukan bahwa pedagang wanita memainkan peran strategis melalui aktivitas ekonomi yang dijalankan secara mandiri, termasuk pengelolaan dagangan, pengaturan keuangan rumah tangga, serta dukungan terhadap kebutuhan pendidikan dan konsumsi keluarga.

Hal ini sejalan dengan hasil temuan di Pasar Tradisional Teppo, di mana perempuan pedagang juga menunjukkan kemandirian dan ketahanan ekonomi melalui pemanfaatan sumber daya alam sekitar, diversifikasi usaha, hingga keterlibatan keluarga dalam mendukung aktivitas dagang.

Kedua penelitian juga menunjukkan bahwa perempuan pedagang tidak hanya bergantung pada satu sumber penghasilan, tetapi menerapkan berbagai strategi nafkah untuk menjaga stabilitas ekonomi rumah tangga. Dalam konteks Pasar Tradisional Teppo, perempuan pedagang memanfaatkan kebun pribadi, menjual kue dari rumah, hingga mengandalkan kiriman uang dari anggota keluarga yang merantau. Strategi ini mencerminkan kemampuan adaptasi dan fleksibilitas dalam menghadapi tekanan ekonomi.

Demikian pula dalam penelitian Putri Mayasari, peran aktif perempuan dalam berdagang di pasar modern turut berkontribusi besar terhadap peningkatan taraf hidup keluarga. Kesamaan ini menunjukkan bahwa di berbagai wilayah, baik di pasar tradisional maupun modern, perempuan pedagang tetap menjadi aktor utama dalam menopang ekonomi keluarga dan berperan penting dalam pembangunan ekonomi mikro di tingkat komunitas.

2. Perubahan Aset Penghidupan (Livelihood Asset) dalam Strategi Nafkah Perempuan Pedagang

Penelitian ini mengangkat bagaimana perempuan pedagang di Pasar Tradisional Teppo, Kelurahan Benteng, Kabupaten Pinrang, mampu bertahan dan terus menjalankan usahanya di tengah berbagai tantangan ekonomi. Mereka tidak hanya mengandalkan kerja keras, tetapi juga memanfaatkan berbagai jenis "aset penghidupan" yang mereka miliki secara cerdas dan fleksibel. Aset ini terdiri dari lima jenis: aset alam, fisik, manusia, finansial, dan sosial. Menariknya, kelima aset ini saling melengkapi dan tidak digunakan secara terpisah. Inilah yang menjadi kekuatan utama mereka dalam menjalani usaha sehari-hari.

Pertama, banyak pedagang yang memanfaatkan aset alam, seperti hasil kebun sendiri atau produk dari nelayan lokal. Bagi mereka yang menjual sayur, buah, ikan, atau hasil bumi lainnya, akses terhadap sumber daya ini menjadi sangat penting. Mereka bisa mendapatkan barang dagangan langsung dari kebun atau dari kenalan petani dan nelayan, sehingga biaya jadi lebih murah dan kualitas produk lebih terjamin. Ini menjadi keunggulan tersendiri dibanding pedagang yang harus membeli dari pasar besar.

Kedua, para perempuan ini juga memanfaatkan aset fisik, seperti meja dagang, timbangan, atau bahkan gerobak kecil yang digunakan untuk mengangkut barang. Sebagian dari mereka memiliki lapak tetap, ada juga yang berjualan berpindah-pindah. Meski alat dan fasilitas yang digunakan sering kali sederhana, mereka mampu mengoptimalkannya. Mereka juga pandai beradaptasi, misalnya dengan berbagi tempat dengan pedagang lain atau menata barang dagangan agar menarik pembeli, meski di tempat sempit.

Ketiga adalah aset manusia, yaitu keterampilan, pengalaman, dan juga kesehatan mereka sendiri. Sebagian besar perempuan pedagang ini telah berdagang bertahun-tahun, sehingga mereka tahu cara membaca situasi pasar, cara menarik pembeli, hingga bagaimana mengelola keuntungan agar bisa cukup untuk kebutuhan sehari-hari. Mereka juga belajar dari sesama pedagang atau dari keluarga. Selain itu,

kondisi fisik yang kuat menjadi modal penting, karena pekerjaan mereka menuntut stamina tinggi: bangun pagi, mengangkat barang, melayani pembeli, dan masih mengurus rumah tangga sepuluh dari pasar.

Selanjutnya adalah aset finansial. Modal usaha memang jadi tantangan besar bagi pedagang kecil, apalagi perempuan. Tapi mereka punya cara tersendiri untuk mengatasinya. Beberapa memanfaatkan pinjaman dari koperasi, kelompok simpan pinjam, atau arisan. Ada juga yang menyimpan sebagian kecil dari penghasilan harian untuk digunakan sebagai modal tambahan. Meskipun mereka tidak semua punya akses ke bank, mereka tetap bisa mengelola keuangan secara mandiri dan kreatif.

Yang terakhir dan sangat penting adalah aset sosial, yaitu hubungan baik dengan orang-orang di sekitar mereka. Relasi ini terbentuk dari kebiasaan saling bantu antar pedagang, kepercayaan dari pelanggan, atau kerja sama dengan tetangga dan keluarga. Dengan memiliki jaringan sosial yang kuat, mereka bisa mendapatkan informasi penting, pinjaman darurat, atau bahkan bantuan tenaga saat dibutuhkan. Banyak di antara mereka yang dibantu oleh anak atau suami dalam berdagang, sehingga urusan rumah tangga dan usaha bisa berjalan beriringan.

Dari semua ini terlihat bahwa para perempuan pedagang di Pasar Teppo menjalankan strategi yang tidak hanya mengandalkan satu sumber daya, tapi memadukan semua aset yang mereka miliki. Misalnya, pengetahuan dan pengalaman (aset manusia) membantu mereka mengelola modal usaha (aset finansial) dan menjalin hubungan baik dengan pelanggan (aset sosial). Cara mereka mengatur dan mengombinasikan aset-aset ini menunjukkan kemampuan adaptasi yang tinggi dalam menghadapi kesulitan ekonomi.

Lebih jauh lagi, usaha mereka bukan hanya untuk kepentingan pribadi, tapi juga menopang ekonomi keluarga. Banyak dari mereka yang menjadi tulang punggung keluarga, apalagi jika suami tidak bekerja tetap atau penghasilannya tidak mencukupi. Dalam kondisi seperti ini, peran mereka menjadi sangat vital. Mereka bukan hanya ibu rumah tangga, tapi juga pencari nafkah yang andal.

Sebagian besar informan memiliki tanggungan keluarga, seperti anak yang masih bersekolah dan kebutuhan rumah tangga sehari-hari. Dalam kondisi tersebut, perempuan tidak hanya berperan sebagai pengelola rumah tangga, tetapi juga sebagai pencari nafkah yang berkontribusi langsung terhadap ekonomi keluarga. Pendapatan dari suami atau anggota keluarga lain cenderung tidak mencukupi atau bersifat tidak menentu, sehingga aktivitas berdagang menjadi sumber penghidupan utama.

Selain berdagang di pasar, beberapa informan juga menjalankan pekerjaan sampingan, seperti memanfaatkan hasil kebun atau membuat kue, sebagai bentuk strategi nafkah untuk menambah penghasilan. Kondisi ini menunjukkan bahwa pendapatan rumah tangga perempuan pedagang sangat bergantung pada kombinasi pekerjaan utama dan sampingan yang mereka lakukan. Berikut table yang menunjukkan perubahan pendapatan Perempuan pedagang di pasar tradisional teppe.

Perubahan pendapatan perempuan pedagang Tradisional Teppo Kelurahan Benteng Kabupaten Pinrang Periode Tahun 2018-2024

Tabel berikut menunjukkan perubahan pendapatan pedagang kecil tradisional di Pasar Tradisional Teppo berdasarkan informasi dari empat informan: Sena, Janiha, Runing, dan Amma. Data dibagi dalam dua periode utama, yaitu 2018–2021 (periode sebelum dan saat pandemi COVID-19) dan 2022–2024 (periode pemulihan dan peningkatan ekonomi).

**Periode 2018–2021 (Stabil → Pandemi)
(Rata-Rata Pendapatan)**

Tahun	Sena (Rp)	Janiha (Rp)	Runing (Rp)	Amma (Rp)	Keterangan Umum
2018	2.200.000	2.000.000	2.500.000	2.300.000	Stabil; mengandalkan hasil kebun dan dagangan

					harian di pasar.
2019	2.500.000	2.300.000	2.700.000	2.600.000	Musim baik, omzet meningkat; banyak pembeli dari desa sekitar.
2020 (pandemi)	1.700.000	1.500.000	1.800.000	1.600.000	Dampak COVID-19; pasar sepi, penghasilan turun drastis.
2021	1.900.000	1.600.000	2.000.000	1.700.000	Mulai pulih, tapi belum normal. Banyak mengandalkan tabungan atau bantuan keluarga.

Periode 2022–2024 (Pemulihan & Peningkatan)

Perkembangan Pendapatan

Tahun	Sena (Rp)	Janiha (Rp)	Runing (Rp)	Amma (Rp)	Keterangan Umum
2022	2.400.000	2.000.000	2.300.000	2.200.000	Kondisi pasar

					membaik, mulai menjual produk tambahan seperti kue atau sayur olahan.
2023	2.800.000	2.300.000	2.700.000	2.600.000	Pendapatan naik karena pasar mulai ramai lagi; pembeli dari luar desa kembali berdatangan.
2024	3.500.000	2.800.000	3.200.000	3.000.000	Puncak pemulihan; usaha berkembang lewat koperasi, kerja sama keluarga, dan diversifikasi.

Pada tahun 2018 hingga 2019, para pedagang seperti Sena, Janiha, Runing, dan Amma masih menikmati kondisi pasar yang stabil. Pendapatan mereka berkisar antara Rp2.000.000 hingga Rp2.700.000, cukup mencukupi kebutuhan rumah tangga sehari-hari. Namun, memasuki tahun 2020, pandemi COVID-19 sangat berdampak pada seluruh aktivitas perdagangan. Pendapatan mereka menurun tajam, bahkan ada yang hanya memperoleh Rp1.500.000 per bulan. Aktivitas pasar dibatasi dan pembeli jauh berkurang.

Tahun 2021 menjadi awal pemulihan perlahan. Meskipun pendapatan belum sepenuhnya stabil, para pedagang mulai mengandalkan strategi bertahan seperti mengurangi stok dagangan, memanfaatkan lahan sendiri untuk kebutuhan dapur, atau mendapat bantuan dari keluarga.

Memasuki tahun 2022 hingga 2024, para pedagang mulai bangkit kembali. Pendapatan mereka perlahan mengalami peningkatan. Sena misalnya, memanfaatkan koperasi untuk menambah modal dan memperluas jenis dagangan. Janiha mulai menjual makanan olahan dari rumah untuk melayani pelanggan tetap. Runing mendapatkan tambahan penghasilan dari hasil kebun musiman, sementara Amma mulai dibantu oleh anak-anaknya dalam aktivitas jual beli, termasuk dalam pembelian bahan di luar daerah.

Pada 2024, keempat informan sudah kembali memperoleh pendapatan di atas Rp2.800.000 per bulan, bahkan Sena mencapai Rp3.500.000. Pendapatan tersebut cukup signifikan bagi pedagang kecil di wilayah pedesaan, menandakan adanya strategi nafkah yang adaptif dan produktif pasca-pandemi.

Pada aspek aset alam, mayoritas informan memanfaatkan kebun pribadi atau milik keluarga untuk menanam bahan makanan seperti sayur-sayuran, yang kemudian dijual di pasar. Ini menandakan bahwa aset alam menjadi sumber dagangan yang murah dan efisien, sekaligus mengurangi ketergantungan pada pasar grosir atau pemasok pihak ketiga. Meskipun ada keterbatasan kepemilikan lahan, perempuan tetap mampu memaksimalkan akses terhadap kebun melalui

izin keluarga, menunjukkan bahwa aset ini tidak hanya bergantung pada status kepemilikan, tetapi juga pada hubungan sosial dan kepercayaan.

Dalam aset fisik, keberadaan lapak di pasar, baik permanen maupun sementara, serta alat bantu seperti gerobak dorong, menunjukkan pentingnya sarana fisik dalam kelancaran aktivitas ekonomi. Tempat berjualan yang tetap memberikan kenyamanan dan efisiensi waktu, sementara alat bantu seperti gerobak sangat membantu dalam mobilisasi barang dagangan, khususnya bagi pedagang yang tidak memiliki kendaraan pribadi.

Dari sisi aset manusia, keterampilan berdagang diperoleh secara otodidak dan melalui pengalaman bertahun-tahun. Penguasaan terhadap kebutuhan pasar serta kemampuan menjual menjadi modal penting dalam mempertahankan eksistensi mereka sebagai pedagang. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun mereka tidak mengikuti pelatihan formal, para pedagang memiliki kapasitas adaptif dan belajar langsung dari pengalaman lapangan.

Pada aset finansial, ditemukan adanya beragam sumber modal yang digunakan oleh pedagang. Sebagian mengandalkan tabungan pribadi, sementara lainnya mendapatkan bantuan dari program pemerintah seperti PKH, nafkah dari keluarga, atau pinjaman koperasi. Keragaman ini menunjukkan bahwa perempuan pedagang harus pintar mengelola dan mencari peluang pendanaan agar usaha dapat terus berjalan, sekaligus menghadapi risiko ketidakpastian modal yang bisa berubah sewaktu-waktu.

Sementara itu, aset sosial terbukti menjadi kekuatan penting dalam mendukung strategi nafkah. Dukungan keluarga, sesama pedagang, dan kelompok sosial seperti arisan memberikan semangat, bantuan fisik, dan akses informasi pasar. Jaringan sosial juga memberikan kenyamanan emosional, terutama bagi pedagang yang menghadapi tekanan hidup seperti menjadi orang tua tunggal. Dengan demikian, aset sosial bukan hanya pelengkap, tetapi menjadi kekuatan utama dalam membangun ketahanan ekonomi.

Berdasarkan hasil penelitian, aktivitas berdagang yang dilakukan oleh perempuan pedagang di Pasar Tradisional Teppo tidak hanya berfungsi sebagai sumber pendapatan, tetapi juga mendorong terjadinya perubahan pada berbagai aset penghidupan yang mereka miliki. Perubahan aset ini terjadi secara bertahap seiring dengan pengalaman berdagang dan strategi nafkah yang dijalankan dalam kehidupan rumah tangga.

Pada awalnya, aset yang dimiliki perempuan pedagang masih sangat terbatas dan lebih banyak dimanfaatkan untuk kebutuhan konsumsi rumah tangga. Namun, seiring berjalannya waktu, aset tersebut mulai berkembang dan dimanfaatkan secara lebih produktif. Salah satu perubahan yang terlihat adalah pada aset alam. Aset alam yang sebelumnya hanya digunakan untuk memenuhi kebutuhan pangan keluarga, seperti hasil kebun berupa sayur-sayuran, mulai dimanfaatkan sebagai sumber pendapatan tambahan. Beberapa informan menjual hasil kebun di pasar atau memanfaatkannya sebagai stok dagangan, sehingga aset alam tidak lagi bersifat pasif, melainkan menjadi bagian dari strategi nafkah yang mendukung ekonomi rumah tangga.

Perubahan juga terjadi pada aset fisik yang dimiliki perempuan pedagang. Pada tahap awal berdagang, mereka hanya menggunakan peralatan sederhana dengan fasilitas yang terbatas. Namun, setelah menjalani aktivitas berdagang dalam jangka waktu tertentu, perempuan pedagang mulai memiliki aset fisik yang lebih memadai, seperti lapak, meja dagangan, rak, serta peralatan pendukung lainnya. Kepemilikan aset fisik ini membantu mereka dalam menata barang dagangan dengan lebih baik, meningkatkan jumlah dan variasi barang yang dijual, serta memperlancar aktivitas berdagang di pasar.

Selain itu, aset manusia juga mengalami perkembangan yang cukup signifikan. Melalui pengalaman berdagang sehari-hari, perempuan pedagang memperoleh keterampilan dan pengetahuan baru yang tidak diperoleh melalui pendidikan formal. Mereka menjadi lebih terampil dalam melayani pembeli, menentukan harga, mengelola stok barang, serta memahami kondisi pasar.

Pengalaman tersebut membentuk kemampuan adaptasi yang kuat dan meningkatkan kepercayaan diri perempuan pedagang dalam menjalankan usaha. Perubahan pada aset manusia ini berperan penting dalam memperkuat strategi nafkah yang dijalankan.

Perubahan aset finansial terlihat dari adanya modal usaha yang mulai terbentuk, meskipun dalam jumlah yang relatif kecil. Pada awal berdagang, sebagian besar informan memulai usaha dengan modal yang sangat terbatas. Namun, seiring waktu, mereka mulai memiliki perputaran modal harian yang digunakan untuk membeli kembali barang dagangan. Selain itu, aset finansial juga diperkuat melalui tabungan kecil, bantuan keluarga, serta bantuan sosial dari pemerintah. Meskipun belum sepenuhnya stabil, perubahan aset finansial ini membantu perempuan pedagang dalam menjaga keberlangsungan usaha dan memenuhi kebutuhan rumah tangga.

Aset sosial perempuan pedagang juga mengalami peningkatan melalui hubungan yang terjalin dengan keluarga, sesama pedagang, pemasok, dan pelanggan. Hubungan sosial tersebut memberikan manfaat nyata, seperti kemudahan memperoleh barang dagangan, adanya sistem pembayaran secara bon, serta pertukaran informasi mengenai harga dan kondisi pasar. Dukungan keluarga dalam membantu pekerjaan rumah tangga maupun aktivitas berdagang turut memperkuat aset sosial perempuan pedagang. Aset sosial ini menjadi salah satu penopang utama dalam menghadapi ketidakpastian ekonomi.

Secara keseluruhan, perubahan aset penghidupan perempuan pedagang di Pasar Tradisional Teppo menunjukkan bahwa strategi nafkah yang dijalankan tidak hanya bergantung pada pendapatan semata, tetapi juga pada kemampuan perempuan dalam mengelola dan mengembangkan aset yang dimiliki. Aset alam, fisik, manusia, finansial, dan sosial saling berkaitan dan berperan dalam memperkuat ketahanan ekonomi rumah tangga. Temuan ini sejalan dengan teori Ellis yang menekankan bahwa keberhasilan strategi nafkah sangat ditentukan oleh pemanfaatan berbagai aset penghidupan secara optimal.

Pembahasan ini menunjukkan bahwa strategi nafkah perempuan pedagang di Pasar Teppo dilakukan dengan pendekatan yang menyeluruh, memadukan berbagai jenis aset yang tersedia. Kemampuan perempuan dalam mengelola aset secara fleksibel dan berkelanjutan membuktikan bahwa mereka merupakan aktor ekonomi yang aktif dan strategis dalam mendukung keberlangsungan hidup keluarga, bahkan dalam situasi keterbatasan. Penelitian ini juga menegaskan bahwa strategi nafkah berbasis aset penghidupan sangat relevan dalam memahami cara perempuan bertahan dan berkembang dalam ekonomi lokal.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa perempuan pedagang di Pasar Tradisional Teppo Kelurahan Benteng, Kabupaten Pinrang, secara aktif menerapkan strategi nafkah yang adaptif dan berbasis pada kondisi lokal serta keterbatasan sumber daya yang mereka miliki. Tiga strategi utama yang ditemukan yaitu strategi nafkah berbasis alam (natural resource-based), non-alamiah (non-natural resource-based), serta strategi berbasis migrasi dan remitansi. Ketiga strategi ini dijalankan dengan fleksibilitas tinggi, yang mencerminkan peran perempuan tidak hanya sebagai pedagang, tetapi juga sebagai pengelola sumber daya rumah tangga dan agen ekonomi dalam keluarga. Mereka tidak hanya bertumpu pada satu sumber pendapatan, melainkan memadukan berbagai cara agar mampu bertahan dan meningkatkan kesejahteraan keluarganya.

Selain itu, pendekatan livelihood asset memperlihatkan bagaimana perempuan pedagang memanfaatkan berbagai aset penghidupan secara terpadu. Aset-aset tersebut meliputi aset alam, fisik, manusia, finansial, dan sosial yang semuanya digunakan untuk mendukung kelangsungan usaha dagang mereka. Modal finansial berasal dari berbagai sumber seperti tabungan, bantuan pemerintah, hingga remitansi, sementara modal sosial seperti dukungan keluarga dan jaringan antar pedagang menjadi penopang penting dalam menghadapi tantangan ekonomi. Perempuan pedagang di Pasar Teppo menunjukkan kemampuan adaptasi yang tinggi dalam mengelola aset dan strategi untuk memenuhi kebutuhan keluarga serta mempertahankan keberlanjutan ekonomi rumah tangga mereka.

B. Saran

1. Perlu ada pelatihan untuk perempuan pedagang agar mereka bisa menambah pengetahuan dan keterampilan dalam berdagang. Pelatihan ini bisa berupa cara mengelola usaha kecil, mengatur keuangan rumah tangga, serta mengenali kebutuhan pasar. Dengan pelatihan seperti ini, perempuan pedagang akan lebih percaya diri dan bisa menjalankan usaha dengan lebih baik.
2. Pemerintah sebaiknya memberikan bantuan modal usaha yang mudah diakses oleh pedagang kecil. Misalnya, melalui program pinjaman tanpa bunga, bantuan langsung tunai, atau koperasi simpan pinjam khusus perempuan. Bantuan ini sangat penting karena sebagian pedagang memulai usaha dengan modal terbatas atau dari hasil pinjaman pribadi, sehingga mereka butuh dukungan untuk mengembangkan usaha.
3. Perlu dibentuk kelompok pedagang perempuan di pasar agar mereka bisa saling membantu dan bekerjasama. Dalam kelompok ini, mereka bisa bertukar informasi harga, berbagi pengalaman, bahkan membeli barang secara bersama agar lebih murah. Dengan adanya kelompok, rasa solidaritas antar pedagang akan tumbuh dan mereka bisa saling menguatkan dalam menghadapi tantangan usaha.
4. Perempuan yang menjadi tulang punggung keluarga seperti janda atau ibu tunggal perlu mendapat perhatian khusus. Mereka sering menghadapi beban ganda sebagai pencari nafkah dan pengurus rumah tangga. Oleh karena itu, dukungan seperti bantuan usaha kecil, bantuan pendidikan untuk anak, atau akses layanan sosial sangat penting agar mereka tetap kuat menjalani peran ganda tersebut.
5. Pemerintah desa juga bisa membantu dalam pemanfaatan lahan atau kebun milik warga agar lebih produktif. Lahan yang tidak terpakai bisa dikelola secara bersama oleh perempuan pedagang untuk ditanami sayur atau tanaman

lain yang bisa dijual di pasar. Hal ini bisa menjadi tambahan penghasilan dan mengurangi ketergantungan mereka terhadap pemasok luar.



DAFTAR PUTAKA

- A. Nugraha, "Peran Ganda Perempuan Pedagang di Pasar Beringharjo Yogyakarta," *Jurnal Student UNY*, vol. 5, no. 2, 2017, hlm. 23-30.
- Ahmed, Akhter U., dan Michael Lipton. 1997. *Impact of Structural Adjustment on Sustainable Livelihoods: A Review of the Literature*. IDS Working Paper 62. Brighton: Institute of Development Studies.
- Amin, M. (2020). "Memberdayakan Pengusaha Perempuan melalui Keuangan Mikro: Peran Lembaga Keuangan dalam Menjembatani Kesenjangan Gender." *Jurnal Pengembangan Kewirausahaan*, 21(4), 123-137.
- Aisyah Abdurrahman (Bint al-Syathi'), *Wanita dalam Al-Qur'an*, Jakarta: Pustaka Firdaus, 2002, h. 88–91.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Sulawesi Selatan, *Provinsi Sulawesi Selatan dalam Angka*, Makassar: BPS Provinsi Sulawesi Selatan.
- Brush, Candida G., Nancy M. Carter, Elizabeth Gatewood, Patricia G. Greene, dan Myra M. Hart. 2006. *Wirausaha Perempuan Berorientasi Pertumbuhan dan Bisnis Mereka: Perspektif Riset Global*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Badan Pusat Statistik (BPS), *Profil Perempuan Indonesia*, Jakarta: BPS, 2022.
- Metode Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), h. 130
- Dharmawan, Arya Hadi. 2001. "Pendekatan Livelihood: Pengertian dan Kerangka Analisis." Dalam *Kumpulan Bahan Bacaan Sosiologi Pedesaan*, Bogor: FEMA IPB.
- Duque, J. & Pastrana, E., "Survival Strategies of the Urban Poor," dalam *Studies on Poverty and Livelihood*, 1973.
- De Haan, Leo & Zoomers, Annelies, "Exploring the Frontier of Livelihoods Research," *Development and Change*, Vol. 36, No. 1, 2005.
- Mubyarto, *Ekonomi Rakyat dan Pemberdayaan* (Yogyakarta: BPFE, 2011), h. 56.

- Matthew B. Miles & A. Michael Huberman, *Qualitative Data Analysis: An Expanded Sourcebook*, California: SAGE Publications, 1994, h. 55–57.
- Miles, Huberman, & Saldaña, *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook*, California: SAGE Publications, 2014, h. 21
- “Faktor-Faktor Loyalitas Pegawai Di Dinas Pendidikan Daerah Provinsi Sulawesi Utara”, *Jurnal EMBA* 7, no. 1 (2019): 671-680
- Faried, A. I., et al. (2021). *Sosiologi Ekonomi*. Medan: Yayasan Kita Menulis
- Ellis, Frank. 2000. *Mata Pencarian dan Keberagaman di Negara-negara Berkembang*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Edi Suharto, *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat* (Bandung: Refika Aditama, 2010), h. 51.
- Güney, A. (2020). "Gender, Keuangan Mikro, dan Pembangunan Ekonomi: Studi Kasus Akses Perempuan terhadap Layanan Keuangan." *Jurnal Studi Pembangunan*, 45(2), 202-215.
- Herawati, Lilis. "Peran Perempuan Pedagang Pasar Tradisional dalam Menopang Ekonomi Keluarga." *Jurnal Sosiologi DIALOG*, vol. 21, no. 1, 2018, pp. 1–12. DOI: 10.22146/dialog.32441
- Indo Janiha, *Perempuan Pedagang di Pasar Tradisional Teppo* (Wawancara) 16 juni 2025
- Metodologi Penelitian Kualitatif*. (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2018), h. 5
- Kementerian Perdagangan Republik Indonesia. *Revitalisasi Pasar Tradisional: Mendorong Peningkatan Daya Saing dan Kesejahteraan Pedagang*. Jakarta: Kemendag, 2015
- Liputan6.com, "Intip Perbedaan Pria dan Wanita dalam Belanja," Liputan6.com, 17 Mei 2016, diakses pada 15 November 2023
- Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2017, h. 157–159.
- Mayasari, "Peran Pedagang Wanita dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga (Studi Kasus Pasar Tradisional Modern Tejo Agung Kota Metro)," skripsi,

- IAIN Metro, 2020. (Skripsi: Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, 2020)
- Meity Taqdir Qodratilah, Kamus Bahasa Indonesia Untuk Pelajar, (Jakarta: Badan Pengembangan dan Pembinaan Bahasa, 2020), h. 82
- Mansour Fakih, *Analisis Gender dan Transformasi Sosial*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2013.
- Nurdianti Nurdin, “Strategi Perempuan Pedagang Sayur Dalam Memenuhi Kebutuhan Keluarga Di Masa Pandemi Covid-19 di Desa Panciro Kecamatan Bajeng Kabupaten Gowa”. (Skripsi: Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, 2023)
- Nurul Noviana, “Strategi Wirausaha Pedagang Perempuan Di Pasar Tradisional Sidorejo Brangsong Kendal Dalam Meningkatkan Perekonomian Keluarga Perspektif Ekonomi Islam”. (Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2020)
- Pengembangan dan Pembinaan Bahasa, 2021), h. 82
- Puspitawati, Henny. "Peran Pasar Tradisional dalam Pemenuhan Kebutuhan Rumah Tangga di Perkotaan." *Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik*, vol. 19, no. 2, 2015, pp. 123–135.
- Purnomo, “Strategi Nafkah Rumah Tangga dan Akses terhadap Sumber Daya,” dalam *Dinamika Sosial Ekonomi Pedesaan*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2010.
- Purnomo, “Strategi Bertahan Hidup Rumah Tangga Miskin,” *Jurnal Ilmu Sosial*, Vol. 6, No. 2 (2014), h. 98.
- Richard H. Adams & John Page, *Migration, Remittances and Development: A Review of Global Evidence*, Washington D.C.: World Bank Publications, 2005, h. 12.
- Suryana, *Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Jakarta: Salemba Empat, 2013, h. 27.
- Sri Mulyani, “Peran Pasar Tradisional dalam Perekonomian Lokal,” *Jurnal Ekonomi Kerakyatan*, Vol. 5, No. 2 (2020), h. 117.

- Sri Wuryaningsih, "Beban Ganda Perempuan dalam Sektor Informal," *Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik*, Vol. 20, No. 1, 2016.
- Siti Musdah Mulia, *Perempuan dan Keadilan Sosial*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2014.
- Sofia Hartati, *Perempuan dan Strategi Bertahan Hidup Keluarga Miskin*, Bandung: Alfabeta, 2017.
- Runing, perempuan pedagang di pasar tradisional tepo, (wawancara)
- Sena, Perempuan Pedagang di Pasar Tradisional Teppo (Wawancara) 17 juni 2025
- Saptari, Ratna. *Perempuan, Kerja, dan Perubahan Sosial: Sebuah Pengantar Studi Perempuan Indonesia*. Jakarta: Obor Indonesia, 2000.
- Suyanto, Sosiologi Ekonomi (Jakarta: Kencana, 2017), h. 88
- Sari, Dewi Ratna, dan Rizki Amelia. 2019. "Perbedaan Motivasi Berwirausaha antara Pedagang Pria dan Wanita di Pasar Tradisional Kota Bandung." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, vol. 22, no. 3, hlm. 215–228.
- Scoones, Ian. 1998. *Sustainable Rural Livelihoods: A Framework for Analysis*. IDS Working Paper 72. Brighton: Institute of Development Studies.
- Suharto, E. (2009). *Kemiskinan dan Perlindungan Sosial di Indonesia*. Bandung: Alfabeta
- Susilowati, S. H. (2016). Fenomena Penuaan Petani dan Berkurangnya Tenaga Kerja Muda Serta Implikasinya Bagi Kebijakan Pembangunan Pertanian, 35-55. <https://dx.doi.org/10.21082/fae.v34n1.2016.35-55>
- Sutami, W. D. (2012). Strategi Rasional Pedagang Pasar Tradisional. *Biokultur*, 1(2). 127-148.
- Syaiful. (2020). Strategi Penghidupan Nelayan Pedagang di Tempat Pelelangan Ikan (Lelong). *SIGn Journal of Social Science*, 1(1), 001-014. <https://doi.org/10.37276/sjss.v1i1.95>
- Siti Musdah Mulia, *Perempuan dan Keadilan Gender dalam Islam* (Jakarta: Kencana, 2014), h. 91.

Menjadi Peneliti Kualitatif Ancangan Metodologi, Presentasi, Dan Publikasi Hasil Penelitian Untuk Mahasiswa Dan Peneliti Pemula Bidang Ilmu-Ilmu Sosial, Pendidikan, Dan Humaniora. (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2002), h. 15

Mansour Fakih, *Analisis Gender dan Transformasi Sosial*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2013.

Widianingsih, Ida, dan Tri Widayati. 2020. "Pemberdayaan Perempuan dalam Sektor Informal: Studi Kasus pada Pedagang Perempuan di Pasar Tradisional." *Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik* 19(1): 45–58.
<https://doi.org/10.22146/jsp.13093>



LAMPIRAN-LAMPIRAN



Lampiran 1. Instrumen Penelitian

	KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE FAKULTAS USHULUDDIN ADAB DAN DAKWAH Jl. Amal Bakti No. 8 Soreang 91131 Telp. (0421) 21307
	VALIDASI INSTRUMEN PENELITIAN

NAMA MAHASISWA : HAERA PASERA
 NIM : 2120203870231005
 FAKULTAS : USHULUDDIN ADAB DAN DAKWAH
 PRODI : PENGEMBANGAN MASYARAKAT ISLAM
 JUDUL : STRATEGI NAFKAH PEREMPUAN PEDAGANG DI
 PASAR TRADISIONAL TEPPU KELURAHAN
 BENTENG KABUPATEN PINRANG

PEDOMAN WAWANCARA

Pertanyaan untuk perempuan pedagang:

1. Apakah Ibu pernah atau masih mengandalkan hasil dari pertanian, perikanan, atau kegiatan berbasis alam lainnya sebagai sumber tambahan atau utama untuk mendukung usaha berdagang di pasar ini?
2. Selain berdagang di pasar, apakah Ibu juga menjalankan usaha atau pekerjaan lain yang tidak berkaitan dengan sumber daya alam, seperti jasa, usaha rumahan, atau keterampilan lainnya?
3. Apakah ada anggota keluarga Ibu yang merantau dan secara rutin mengirimkan uang untuk membantu menopang usaha dagang atau kebutuhan keluarga di sini?
4. Apakah anda memiliki akses terhadap sumber daya alam seperti lahan, air, atau hasil pertanian yang mendukung usaha dagang anda di pasar ?

5. Fasilitas fisik apa saja yang paling membantu anda dalam menjalankan aktivitas berdagang di pasar ini, seperti lapak, alat angkut, atau tempat penyimpanan barang dagangan?
6. Keterampilan atau pengetahuan apa yang ada miliki atau pelajari yang paling membantu dalam meningkatkan usaha dagang anda ?
7. Dari mana biasanya anda mendapatkan modal atau sumber keuangan untuk memulai atau mengembangkan usaha dagang anda dan apakah akses tersebut mudah bagi anda?
8. Sejauh mana jaringan sosial seperti keluarga, sesama pedagang atau kelompok arisan/ perempuan membantu anda mendukung usaha dagang di pasar ini?
9. Apakah strategi yang Ibu jalankan sekarang cukup efektif untuk meningkatkan pendapatan dibanding sebelumnya?

Parepare, 11 Juni 2025

Mengetahui:

Pembimbing Utama



A. Nurul Mutmainnah, M.Si
NIP: 198911062020122017

Lampiran 2. Permohonan Izin Penelitian

	KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE FAKULTAS USHULUDDIN, ADAB DAN DAKWAH Alamat : Jl. Amal Bakti No. 8, Soreang, Kota Parepare 91132 ☎ (0421) 21307 📠 (0421) 24404 PO Box 909 Parepare 9110, website : www.iainpare.ac.id email: mail.iainpare.ac.id
Nomor	: B-1604/In.39/FUAD.03/PP.00.9/06/2025
Sifat	: Biasa
Lampiran	: -
H a l	: Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian
17 Juni 2025	
Yth. Kepala Daerah kabupaten Pinrang Cq. Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Pinrang di KAB. PINRANG	
<i>Assalamu Alaikum Wr. Wb.</i> Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :	
Nama	: HAERA PASERA
Tempat/Tgl. Lahir	: ENREKANG, 19 Pebruari 2002
NIM	: 2120203870231005
Fakultas / Program Studi	: Ushuluddin, Adab dan Dakwah / Pengembangan Masyarakat Islam
Semester	: VIII (Delapan)
Alamat	: KAMP CEGE KEC. PATAMPANUA KAB. PINRANG
Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah Kepala Daerah kabupaten Pinrang dalam rangka penyusunan Skripsi yang berjudul : STRATEGI NAKAH PEREMPUAN PEDAGANG DI PASAR TRADISIONAL TEPPU KELURAHAN BENTENG KABUPATEN PINRANG Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada tanggal 18 Juni 2025 sampai dengan tanggal 18 Juli 2025. Demikian permohonan ini disampaikan atas perkenaan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih. <i>Wassalamu Alaikum Wr. Wb.</i>	
Dekan,  Dr. A. Nurkidam, M.Hum. NIP 196412311992031045	
Tembusan : 1. Rektor IAIN Parepare	

Lampiran 3. Surat Rekomendasi Penelitian Dinas Penanaman Modal



PEMERINTAH KABUPATEN PINRANG
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
UNIT PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
Jl. Jend. Sukawati Nomor 40. Telp/Fax : (0421)921695 Pinrang 91212

**KEPUTUSAN KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL
DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU KABUPATEN PINRANG**
Nomor : 503/0407/PENELITIAN/DPMTSP/07/2025

Tentang
SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Menimbang : bahwa berdasarkan penelitian terhadap permohonan yang diterima tanggal 30-06-2025 atas nama HAERA PASERA, dianggap telah memenuhi syarat-syarat yang diperlukan sehingga dapat diberikan Surat Keterangan Penelitian.

Mengingat : 1. Undang - Undang Nomor 29 Tahun 1959;
2. Undang - Undang Nomor 18 Tahun 2002;
3. Undang - Undang Nomor 25 Tahun 2007;
4. Undang - Undang Nomor 25 Tahun 2009;
5. Undang - Undang Nomor 23 Tahun 2014;
6. Peraturan Presiden RI Nomor 97 Tahun 2014;
7. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 3 Tahun 2018 terkait Penerbitan Surat Keterangan Penelitian;
7. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 64 Tahun 2011 sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 7 Tahun 2014;
8. Peraturan Bupati Pinrang Nomor 48 Tahun 2016; dan
9. Peraturan Bupati Pinrang Nomor 38 Tahun 2019.

Memperhatikan : 1. Rekomendasi Tim Teknis PTSP : 0555/RT.Teknis/DPMTSP/07/2025, Tanggal : 01-07-2025
2. Berita Acara Pemeriksaan (BAP) Nomor : 0406/BAP/PENELITIAN/DPMTSP/07/2025, Tanggal : 01-07-2025

MEMUTUSKAN

Menetapkan :
KESATU : Memberikan Surat Keterangan Penelitian kepada :
1. Nama Lembaga : INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE
2. Alamat Lembaga : Jl. Amal Bakti No. 8 Soreang Parepare
3. Nama Peneliti : HAERA PASERA
4. Judul Penelitian : Strategi Nafkah Perempuan Pedagang Di Pasar Tradisional Teppo Kelurahan Benteng Kabupaten Pinrang
5. Jangka waktu Penelitian : 1 Bulan
6. Sasaran/target Penelitian : Perempuan Pedagang
7. Lokasi Penelitian : Kecamatan Patampanna

KEDUA : Surat Keterangan Penelitian ini berlaku selama 6 (enam) bulan atau paling lambat tanggal 01-01-2026.

KETIGA : Peneliti wajib mentaati dan melakukan ketentuan dalam Surat Keterangan Penelitian ini serta wajib memberikan laporan hasil penelitian kepada Pemerintah Kabupaten Pinrang melalui Unit PTSP selambat-lambatnya 6 (enam) bulan setelah penelitian dilaksanakan.

KEEMPAT : Keputusan ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan, apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan, dan akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Pinrang Pada Tanggal 01 Juli 2025



Biaya : Rp 0,-

Ditandatangani Secara Elektronik Oleh :
ANDI MIRANI, AP.,M.Si
NIP. 197406031993112001
Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP
Selaku Kepala Unit PTSP Kabupaten Pinrang





Balai Sertifikasi Elektronik



ZONA HIJAU



OMBUDSMAN
REPUBLIK INDONESIA

Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan BSR

Lampiran 4. Surat Selesai Meneliti


PEMERINTAH KABUPATEN PINRANG
KECAMATAN PATAMPANUA
KELURAHAN BENTENG
Jln. BENDUNG BENTENG

SURAT KETERANGAN HASIL PENELITIAN
Nomor : **216** /BTG/ IX /2025

Yang bertanda tangan dibawah ini Kepala Kelurahan Benteng Kecamatan Patampanua Kabupaten Pinrang menerangkan bahwa :

Nama	: HAERA PASERA
Tempat / Tgl. Lahir	: Enrekang, 19 – 02 - 2002
Jenis Kelamin	: Perempuan
Pekerjaan	: Pelajar/Mahasiswa
A g a m a	: Islam
Alamat	: Kamp. Cege Kec. Patampanua Kab. Pinrang
NIM	: 2120203870231005

Bahwa Nama yang tersebut di atas benar telah melakukan penelitian di wilayah Pasar Benteng dan Pasar Teppo dengan judul skripsi STRATEGI NAFKAH PEREMPUAN PEDAGANG DI PASAR TRADISIONAL TEPPU KELURAHAN BENTENG KABUPATEN PINRANG mulai tanggal 18 Juni 2025 sampai dengan tanggal 18 Juli 2025.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Benteng, 23 September 2025

Lurah Benteng

ANDRAHMAT, SE
Pangkat : Penata
Nip. 19830315 200701 1 005

Lampiran 5. Surat Penetapan Pembimbing Skripsi



DEKAN FAKULTAS USHULUDDIN, ADAB DAN DAKWAH
NOMOR : B-2400/In.39/FUAD.03/PP.00.9/07/2024
TENTANG
PENETAPAN PEMBIMBING SKRIPSI/TUGAS AKHIR MAHASISWA

DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA
DEKAN FAKULTAS USHULUDDIN, ADAB DAN DAKWAH INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAEREPARE

Menimbang a. Bahwa untuk menjamin kualitas skripsi/tugas akhir mahasiswa FAKULTAS USHULUDDIN, ADAB DAN DAKWAH IAIN Parepare, maka dipandang perlu penetapan pembimbing skripsi/tugas akhir mahasiswa tahun 2024

b. Bahwa yang tersebut namanya dalam surat keputusan ini dipandang cakap dan mampu untuk diserahi tugas sebagai pembimbing skripsi/tugas akhir mahasiswa.

Mengingat 1. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;

2. Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;

3. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;

4. Peraturan Pemerintah RI Nomor 17 Tahun 2010 tentang Pengelolaan dan Penyelenggaraan Pendidikan

5. Peraturan Pemerintah RI Nomor 13 Tahun 2015 tentang Perubahan Kedua atas Peraturan Pemerintah RI Nomor: 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan;

6. Peraturan Presiden RI Nomor 29 Tahun 2018 tentang Institut Agama Islam Negeri Parepare;

7. Keputusan Menteri Agama Nomor: 394 Tahun 2003 tentang Pembukaan Program Studi;

8. Keputusan Menteri Agama Nomor 387 Tahun 2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Pembukaan Program Studi pada Perguruan Tinggi Agama Islam;

9. Peraturan Menteri Agama Nomor 35 Tahun 2018 tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN Parepare

10. Peraturan Menteri Agama Nomor 16 Tahun 2019 tentang Statuta Institut Agama Islam Negeri Parepare.

Memperhatikan : a. Surat Pengesahan Daftar Isian Pelaksanaan Anggaran Nomor: SP DIPA-025.04.2.307381/2024, tanggal 11 Juli 2024 tentang DIPA IAIN Parepare Tahun Anggaran 2024

b. Surat Keputusan Rektor Institut Agama Islam Negeri Parepare Nomor: 2400 Tahun 2024, tanggal 11 Juli 2024 tentang pembimbing skripsi/tugas akhir mahasiswa Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah;

MEMUTUSKAN

Menetapkan : a. Keputusan Dekan Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah tentang pembimbing skripsi/tugas akhir mahasiswa Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah Institut Agama Islam Negeri Parepare Tahun 2024

b. Menunjuk saudara: **A. Nurul Mutmainnah, M.Si.**, sebagai pembimbing skripsi/tugas akhir bagi mahasiswa :

Nama Mahasiswa : HAERA PASERA

NIM : 2120203870231005

Program Studi : Pengembangan Masyarakat Islam

Judul Penelitian : STRATEGI PENGHIDUPAN PEDAGANG PEREMPUAN DI PASAR TRADISIONAL TEPPU KELURAHAN BENTENG KABUPATEN PINRANG

c. Tugas pembimbing adalah membimbing dan mengarahkan mahasiswa mulai pada penyusunan sinopsis sampai selesai sebuah karya ilmiah yang berkualitas dalam bentuk skripsi/tugas akhir;

d. Segala biaya akibat diterbitkannya surat keputusan ini dibebankan kepada Anggaran belanja IAIN Parepare;

e. Surat keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan Parepare
Pada tanggal 11 Juli 2024
Dekan,

Dr. A. Nurkidam, M.Hum.
NIP 196412311992031045

Lampiran 6. Surat Keterangan Wawancara

KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Runing

Alamat : Pinrang

Jenis Kelamin : Perempuan

Menerangkan bahwa

Nama : Haera Pasera

Nim : 2120203870231005

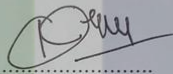
Perguruan Tinggi : IAIN Parepare

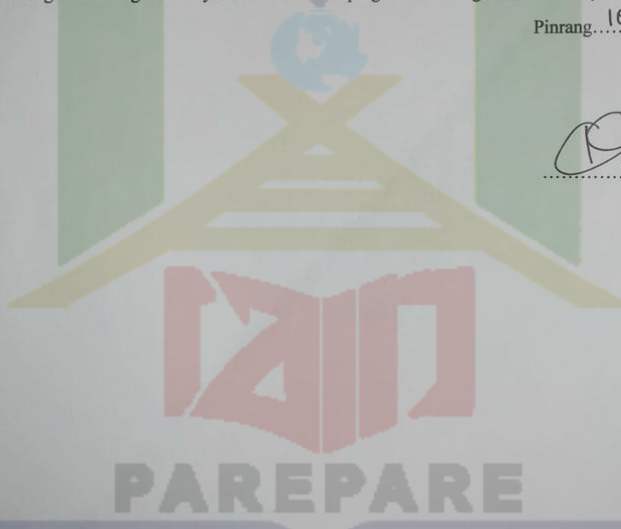
Fakultas/Prodi : FUAD/ Pengembangan Masyarakat Islam

Benar mengadakan wawancara dengan saya dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul **"Strategi Nafkah Perempuan Pedagang Di Pasar Tradisional Teppo Kelurahan Benteng Kabupaten Pinrang"**

Dengan keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang... 18 Juli 2025




IAIN
PAREPARE

KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Asma
Alamat : Pinrang
Jenis Kelamin : Perempuan

Menerangkan bahwa

Nama : Haera Pasera
Nim : 2120203870231005
Perguruan Tinggi : IAIN Parepare
Fakultas/Prodi : FUAD/ Pengembangan Masyarakat Islam

Benar mengadakan wawancara dengan saya dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul **“Strategi Nafkah Perempuan Pedagang Di Pasar Tradisional Teppo Kelurahan Benteng Kabupaten Pinrang”**

Dengan keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 19 Juli 2025



KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Janiha
Alamat : Pinrang
Jenis Kelamin : Perempuan

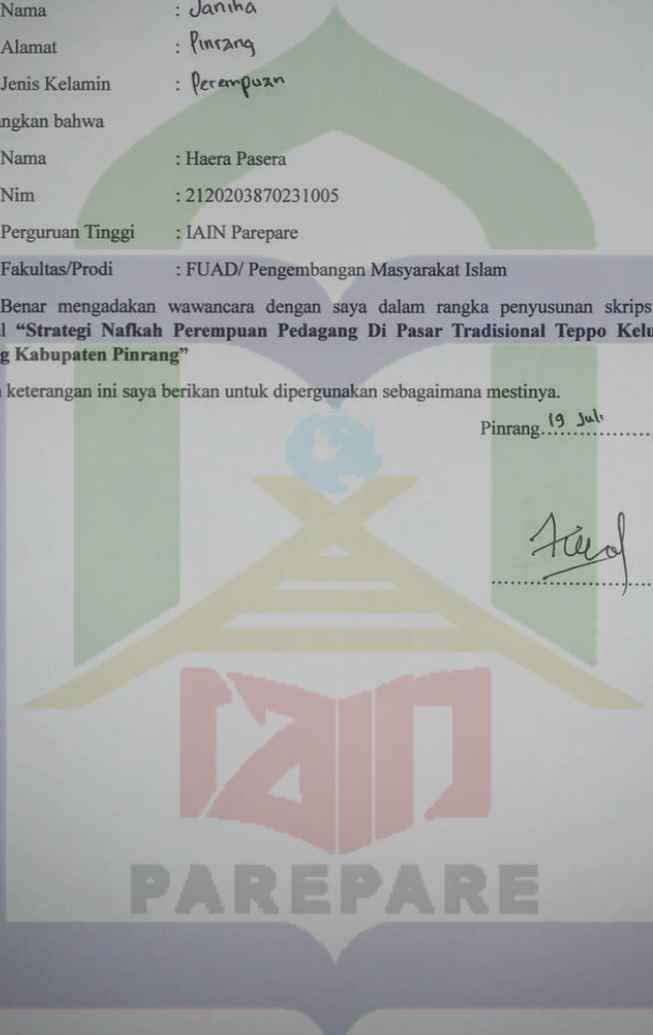
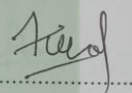
Menerangkan bahwa

Nama : Haera Pasera
Nim : 2120203870231005
Perguruan Tinggi : IAIN Parepare
Fakultas/Prodi : FUAD/ Pengembangan Masyarakat Islam

Benar mengadakan wawancara dengan saya dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul **"Strategi Nafkah Perempuan Pedagang Di Pasar Tradisional Teppo Kelurahan Benteng Kabupaten Pinrang"**

Dengan keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 19 Juli 2025



IAIN
PAREPARE

KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Sena
Alamat : Pinrang
Jenis Kelamin : Perempuan

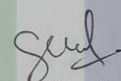
Menerangkan bahwa

Nama : Haera Pasera
Nim : 2120203870231005
Perguruan Tinggi : IAIN Parepare
Fakultas/Prodi : FUAD/ Pengembangan Masyarakat Islam

Benar mengadakan wawancara dengan saya dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul **"Strategi Nafkah Perempuan Pedagang Di Pasar Tradisional Teppo Kelurahan Benteng Kabupaten Pinrang"**

Dengan keterangan ini saya berikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

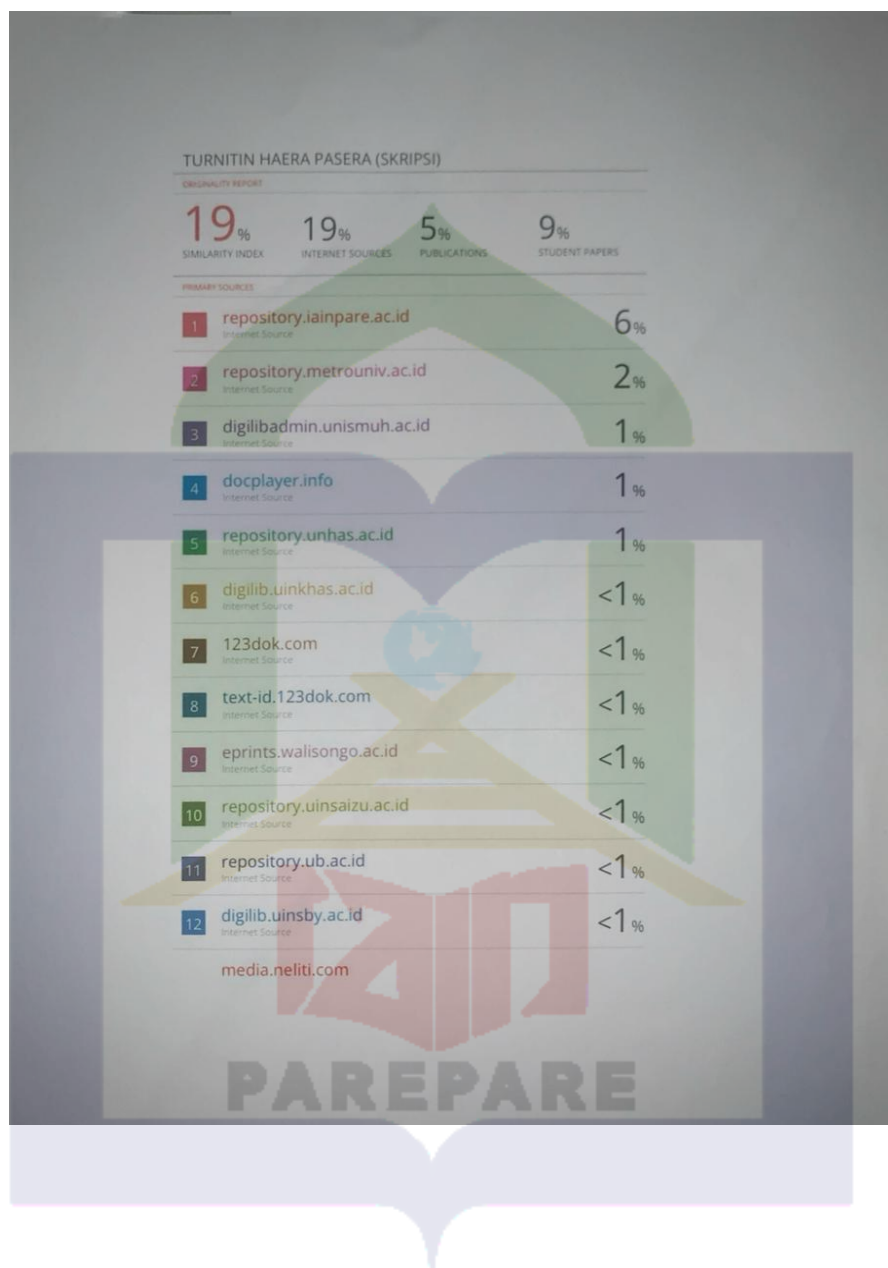
Pinrang, 17 Juli 2025



Lampiran 7. Dokumentasi Wawancara



Lampiran 8. Turnitin



BIODATA PENULIS



Haera Pasera, Lahir di Enrekang pada tanggal 19 Februari 2002. Anak ke empat dari ayah Baharuddin dan ibu Bina. Peneliti bertempat tinggal di Desa Sipatuo Kecamatan Patampanua Kabupaten Pinrang. Pendidikan yang telah di tempuh oleh penulis yaitu, SD 130 Patampanua, SMPN 2 Patampanua, SMAN 5 Pinrang. Saat ini penulis sedang melanjutkan pendidikan Strata I Program Studi Pengembangan Masyarakat Islam Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah di Institut Agama Islam Negeri (IAIN)

Parepare. Di tahun 2024, penulis telah melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) selama 45 hari di Desa Tuttula, Kec. Tapango, Polewali Mandar. Kemudian penulis juga telah mengikuti Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) di Sampan Institute Parepare pada tahun 2024 selama 30 hari. Untuk memperoleh gelar Sarjana Sosial (S.sos), penulis menyelesaikan pendidikan sebagaimana mestinya dan mengajukan tugas akhir berupa skripsi yang berjudul “Strategi Nafkah Perempuan Pedagang di Pasar Tradisional Teppo Kelurahan Benteng Kabupaten Pinrang”.