

**WANITA PEDAGANG GULA AREN DALAM PENGELOLAAN  
SUMBERDAYA KELUARGA DAN SUMBERDAYA BISNIS  
DI KABUPATEN LOMBOK BARAT**

***The Women Traders of Aren Sugar in Family and Business  
Resources Management in West Lombok District***

Efendy

Program Studi Agribisnis Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian

**ABSTRAK**

Wanita pedagang gula aren sangat berperan dalam pengelolaan sumberdaya keluarga dan sumberdaya bisnis. Pengelolaan sumberdaya keluarga meliputi pengaturan keuangan 86.6%, pengaturan pekerjaan rumah tangga 77.8%, dan semuanya berperan kegiatan pengasuhan anak. Sedangkan dalam pengelolaan sumber daya bisnis sangat menunjang pendapatan keluarga dan terbesar dari total pendapatan rumahtangganya yaitu rata-rata sebesar Rp 20.000 perhari dengan curahan waktu kerja pada kegiatan produktif rata-rata 6.6 jam/hari. Faktor-faktor yang mempengaruhi curahan waktu kerja wanita pedagang gula aren adalah letak dari pembelian gula aren, modal, harga jual, volume penjualan dan perbedaan waktu aktifitas pasar.

**ABSTACT**

*The women traders of aren sugar have a strategic role in family and business resources management. Family resources are financial regulation 86.6%, household jobbing 77.8%, and the all of baby gent activities. While managing business rosources most sufficient family and total household income. Total income are Rp 20,000 per days and 42.99 % contributed to total household income. Time allocation for working on productive activity average 6.6 hour/days. Factors affecting on time allocation of women traders of aren sugar are purchasing location, capital, selling price, selling volume, and different of time in market activities.*

---

Kata kunci : Wanita pedagang, Sumberdaya keluarga, sumberdaya bisnis  
*Key Words: Women traders, family resources, business resources*

## PENDAHULUAN

Meningkatnya kebutuhan gula sebagai bahan pemanis oleh rumah tangga maupun oleh industri pengolahan pangan serta adanya fluktuasi harga dan stock gula pasir telah meningkatkan permintaan gula aren, sehingga kegiatan perdagangan gula aren juga makin meningkat sekaligus sebagai peluang penciptaan lapangan pekerjaan dan peluang berusaha (Efendy, 1999).

Keterlibatan wanita dalam sektor perdagangan sangat menonjol, walau outputnya sering dianggap bernilai rendah. Partisipasi wanita sebagai tenaga kerja sering dianggap sebagai masalah peran ganda dari wanita dalam keluarga dan masyarakat. Di satu pihak sebagai ibu rumah tangga yang berperan sebagai tenaga kerja domestik yang tidak mendatangkan hasil secara langsung serta memberikan dukungan bagi pencari nafkah untuk memanfaatkan peluang kerja yang ada, di sisi lain sesuai dengan perkembangan perekonomian masyarakat yang agraris, semakin menempatkan peran serta wanita sebagai pencari nafkah yang mendatangkan hasil secara langsung terhadap peningkatan pendapatan keluarga (Pudjiwati, 1983).

Sumbangan kaum wanita khususnya dalam menambah penghasilan keluarga cukup besar, baik dengan bekerja di lahan sendiri, usaha dagang kecil-kecilan, berburuh musiman di kota, disamping mengurus rumah tangga.

Pembagian jenis pekerjaan berdasarkan jenis kelamin yakni pria di bidang pertanian dan wanita di bidang perdagangan sudah lama berlangsung, walaupun tidak ada pembatasan secara ketat. Sebagian besar suami bekerja di bidang pertanian baik sebagai petani sendiri maupun buruh tani (Abdullah, 1989).

Biro Pusat Statistik NTB (2000) penduduk wanita di Kabupaten Lombok Barat adalah 1.965.795 jiwa dan pria 1.864.802 jiwa, tetapi tenaga kerja wanita yang ikut bekerja (146.333 jiwa) lebih kecil dari tenaga kerja laki-laki (334.446 jiwa), sehingga banyak tenaga kerja wanita memasuki pekerjaan sektor informal.

Pada kenyataannya wanita selain bekerja sebagai pedagang, juga merupakan ibu rumah tangga yang harus bertanggung jawab terhadap keluarganya, bahkan dituntut untuk berperan penuh dalam mengelola rumah tangga. Peranan wanita semakin rumit karena ia juga merupakan anggota masyarakat yang selalu dilibatkan dalam kegiatan di sekitarnya.

Perdagangan gula aren di Kabupaten Lombok Barat yang didominasi oleh 99% wanita ibu rumah tangga, padahal keterlibatan dalam pengelolaan sumberdaya keluarga juga cukup tinggi (Efendy, 1999). Permasalahannya adalah bagaimana wanita pedagang melakukan pengelolaan sumberdaya keluarga dan sumberdaya bisnis sehingga kajian Peranan Wanita Pedagang

Gula Aren Dalam Pengelolaan Sumberdaya Keluarga dan Sumberdaya Bisnis dilakukan, dengan tujuan untuk mengetahui (1) peranan wanita pedagang gula aren dalam usaha pengelolaan sumberdaya keluarganya, (2) peranan wanita pedagang gula aren dalam usaha pengelolaan sumberdaya bisnis dalam menunjang pendapatan keluarganya, (3) curahan waktu kerja yang digunakan dalam menyelesaikan kegiatan perdagangan, dan (4) Faktor-faktor yang mempengaruhi curahan waktu kerja pada kegiatan bisnis.

## METODE PENELITIAN

### Lokasi dan Penentuan Responden

Penelitian dengan metode *descriptive* dengan mengambil Kecamatan Narmada dan Gunungsari secara *purposive sampling* atas dasar pertimbangan jumlah pedagang gula aren yang lebih banyak. Tiap-tiap kecamatan diambil dua dan satu pasar yaitu, Pasar Gunung Sari dan Pasar Sidemen serta pasar Narmada sebagai lokasi penelitian. Sebagai responden adalah wanita pedagang gula aren yang berstatus sebagai istri atau ibu rumah tangga. Penentuan wanita pedagang yang terlibat, yaitu mulai dari pedagang pengumpul sampai pedagang pengecer yang langsung menjual ke konsumen dengan *snow ball sampling* dan mempertimbangkan keterwakilan komposisi kelembagaan pemasaran yang terlibat didalamnya. Total responden adalah 45 orang terdiri dari pedagang pengumpul, pedagang menengah dan pedagang pengecer pada 3 saluran pemasaran.

### Variabel dan Pengukuran

Beberapa variabel dan pengukurannya adalah:

1. Pendapatan rumah tangga berasal dari pendapatan bapak, ibu (wanita) dan anggota rumah tangga dan anggota keluarga lain yang ikut bekerja (Rp/hari),
2. Pendapatan wanita yaitu pendapatan yang diperoleh dari usaha perdagangan baik dari gula aren dan komoditi lain berdasarkan pendapatan yang diterima (Rp/hari),
3. Curahan waktu kerja Keluarga pedagang dalam menyelesaikan kegiatan rumahtangga dan kegiatan bisnis ( jam/hari),
4. Nilai pembelian yaitu jumlah gula aren yang dibeli wanita pedagang dari produsen dan pedagang untuk dijual kembali ke pasar diukur (Rp),
5. Nilai penjualan yaitu jumlah gula aren yang akan dijual kepada konsumen yang telah melewati berbagai proses (Rp),

6. Pengelolaan merupakan rasio nilai pembelian produk barang lain terhadap nilai pembelian produk gula aren sebagai antisipasi situasi pasar (%).

**Analisis Data**

- a. Peranan wanita pedagang dalam dalam pengelolaan sumber daya keluarga, dianalisis dengan melihat alokasi penggunaan sumberdaya tenaga kerja keluarga, tenaga kerja luar keluarga dan modal dalam menunjang fungsi-fungsi yang berkaitan dengan pemasaran gula aren dengan model deskripsi dan tabulasi sederhana.
- b. Pendapatan wanita pedagang dari usaha gula aren dihitung dengan rumus :

$$Y = TR - TC \dots\dots\dots (1)$$

dimana: Y = Pendapatan, TR= Total Revenue dan TC = Total Cost.

- c. Peranan wanita pedagang dalam pengelolaan sumberdaya bisnis dari usaha perdagangan gula aren, digunakan analisis regresi *model Cobb-Douglass* (Gujarati, 1995):

$$Y = \beta_0 L^{\beta_1} M^{\beta_2} Vb^{\beta_3} K^{\beta_4} Vj^{\beta_5} B^{\beta_6} \dots\dots\dots (2)$$

dimana, Y = Pendapatan (Rp), L = Jumlah tenaga kerja dalam keluarga (orang), M= Modal yang digunakan per trip, Vb = Nilai pembelian (Rp), K =Pengelolaan, Vj=Nilai Penjualan (Rp) dan B= Biaya transportasi (Rp).  
 Persamaan (2) di transformasikan ke bentuk model regresi linier berganda yaitu :

$$\log Y = \log \beta_0 + \beta_1 \log L + \beta_2 \log M + \beta_3 \log Vb + \beta_4 \log K + \beta_5 \log Vj + \beta_6 \log B \dots\dots\dots (3)$$

Pengujian secara parsial dilakukan dengan *t-test* pada level 5% apakah  $\beta_i =$  atau  $\neq 0$ , dengan *formula*  $t = (\beta_i) / Se (\beta_i)$ , dimana  $\beta_i$  = koefesien regresi ke-i dan  $Se (\beta_i) =$  standar error koefesien  $\beta_i$ , dengan kriteria: Jika  $t_{hit} \leq t_{tab}$  artinya variabel Xi *non significant* terhadap Y, dan jika  $t_{hit} > t_{tab}$  maka variabel Xi *significant* terhadap Y

- d. Curahan waktu kerja wanita dari kegiatan produktif dianalisa dengan perhitungan sebagai berikut (Hirshleifer, J., 1985).

$$WI = 24 \text{ jam} - Wp - Wr - Wi \text{ (jam)} \dots\dots\dots (4)$$

dimana: WI = Waktu luang, Wp = Waktu kegiatan produktif, Wr = Waktu kegiatan rumah tangga, dan Wi = Waktu yang dinikmati.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### **Wanita Pedagang Gula Aren Dalam Pengelolaan Sumber Daya Keluarga**

Peranan wanita pedagang gula aren dalam pengelolaan sumber daya keluarga meliputi pengaturan rumahtangga yang mencakup kegiatan pengaturan pekerjaan rumahtangga, pengaturan keuangan dan kegiatan pengasuhan anak.

Keterlibatan secara langsung dalam pengaturan pekerjaan rumah tangga sebesar 77.8%, sedangkan yang tidak terlibat secara langsung sebesar 22.2%. Tidak terlibat secara langsung karena sebagian besar waktu digunakan untuk berdagang dari satu ke lain pasar dan dialihkan ke anggota keluarga yang lain baik kepada anak-anak, suami atau saudara terutama pada kegiatan menyiapkan makanan, memasak sampai dengan memilih bahan makanan. Keadaan ini didukung oleh jumlah tanggungan keluarga sekaligus sebagai 88,9 % pedagang gula aren memiliki 5 sampai 7 orang dan hanya 11,1 % yang memiliki tanggungan 2 orang. Adanya sumberdaya tenaga kerja dalam keluarga yang memadai ini juga merupakan faktor pendorong mencari usaha sampingan. Kemudian wanita yang terlibat secara langsung memiliki waktu yang cukup untuk melakukan kegiatan-kegiatan tersebut selain karena merasa bahwa pekerjaan tersebut sebagai ibu rumahtangga.

Pada kegiatan pengaturan keuangan rumahtangga, 86.6% wanita terlibat secara langsung, karena pendapatan dari hasil berdagang untuk memenuhi kebutuhan rumahtangganya, sehingga memungkinkan wanita pedagang ini memperoleh otonomi dalam pengaturan keuangan baik dalam hal waktu pengeluaran, pengalokasian maupun perencanaan keuangan rumahtangga.

Dalam kegiatan pengawasan anak seperti pembinaan nilai moral anak, penanaman nilai agama dan adat istiadat wanita pedagang ini terlibat sebesar 100% artinya, mengawasi dan membina nilai moral anak ini perlu ditanamkan sejak dini dan harus dimulai dari lingkungan keluarga sendiri. Dari pengamatan yang dilakukan bahwa wanita pedagang gula aren berusaha untuk menyekolahkan anak mereka walaupun 71% wanita pedagang gula aren tidak pernah sekolah dan sisanya 29% hanya pernah dan tamat Sekolah Dasar.

### **Wanita Pedagang Gula Aren Dalam Pengelolaan Sumberdaya Bisnis**

Pendapatan wanita pedagang gula aren adalah Rp 20544,44 (42.99%) dari total pendapatan anggota keluarga sedangkan bapak Rp.15238.09 (31.89%) dan anak-anak Rp. 12000 (25.11%) per hari.

Keuntungan dari usaha dagang ini biasanya sebagian untuk membeli kebutuhan harian rumah tangga. Dengan hasil yang kecil mereka tidak mampu memperbesar skala usaha. Tinggi rendahnya pendapatan yang diperoleh dipengaruhi oleh volume pembelian, harga pembelian, nilai pembelian, biaya pemasaran dan harga jual. Hasil analisis faktor-faktor yang mempengaruhi peranan wanita pedagang gula aren dalam pengelolaan bisnisnya dengan regresi *model Cobb-Douglas* yang di transfer ke bentuk linier berganda, didapatkan persamaan:

$$\begin{aligned} \text{Log Y} &= -\text{Log } 2,21 - 0,479 \text{ log } L^* - 3,39 \text{ log } M^* + 0,164 \text{ log } Vb + 0,093 \text{ log } K^* + 3,83 \text{ log } Vj^* - 0,019 \text{ log } B \\ \text{Se} &= (0,1778) \quad (0,6053) \quad (0,1562) \quad (0,01875) \quad (0,5922) \quad (0,008815) \\ \text{t-test} &= (-2,70) \quad (-5,61) \quad (1,05) \quad (4,98) \quad (6,46) \quad (0,15) \\ \text{t-tabel} &= 2,021 \\ R^2 &= 74,4\% \\ F_{\text{Ratio}} &= 18,40 \\ F_{\text{tabel}} &= 1,69 \\ * ) &= \text{Signifikan pada } \alpha = 5\% \end{aligned}$$

#### a. Tenaga kerja dalam keluarga

Pengujian variabel penggunaan tenaga kerja (L) dalam keluarga berpengaruh nyata terhadap pendapatan wanita dalam pengelolaan bisnisnya. Makin besar jumlah tenaga kerja dalam keluarga akan mengurangi jumlah pendapatan wanita pedagang gula aren. Berkurangnya pendapatan wanita pedagang gula sebagai akibat meningkatnya jumlah jam kerja yang dialokir untuk kegiatan pengelolaan sumberdaya keluarga yang berkaitan dengan tugas ibu rumahtangga, selanjutnya akan mengurangi total waktu untuk berdagang yang akhirnya cenderung untuk menurunkan total pendapatannya.

#### b. Modal

Penggunaan modal (M) *significant* menurunkan pendapatan wanita pedagang gula aren pada level 5%. Penambahan modal untuk perdagangan gula aren akan meningkatkan volume pembelian gula aren, akibatnya jumlah unit yang dijual juga harus banyak. Pada hal kemampuan dan waktu menjual terbatas, ditambah lagi oleh beban biaya penitipan sehingga akan menurunkan total pendapatan. Penggunaan modal rata-rata Rp. 218.977.78 perhari sudah dianggap memadai untuk berdagang gula aren, dan walaupun ada moda modal lebih bagus digunakan untuk diversifikasi perdagangan ke komoditi lain.

#### c. Volume Pembelian

Hasil analisis regresi nilai pembelian (Vb) diperoleh koefisien regresi sebesar 0,164 yang *non significant* terhadap pendapatan wanita

dalam pengelolaan bisnisnya. Menambah volume pembelian belum dapat meningkatkan jumlah pendapatannya. Jika ketersediaan gula aren di pasar meningkat sedangkan kapasitas permintaan konsumen terhadap produk sama tiap harinya maka harga barang tersebut akan turun.

Pada keadaan lain jika jumlah pembelian gula aren ditingkatkan sedangkan kapasitas penjualan per harinya tetap akan mempengaruhi jumlah pendapatan karena kelebihan dari produk gula aren yang tidak laku pada hari itu akan membutuhkan biaya lagi seperti biaya penitipan di pasar atau biaya pengangkutan jika dibawa pulang. Jadi setiap penambahan rupiah untuk meningkatkan jumlah pembelian maka akan nyata menurunkan pendapatan dari wanita pedagang gula aren tersebut.

#### **d. Pengelolaan**

Hasil analisis regresi variabel untuk pengelolaan (K) diperoleh koefisien regresi sebesar 0.0933 yang *significant* terhadap peningkatan pendapatan wanita pedagang gula aren. Berarti menambah pengelolaan produk selain gula aren akan meningkatkan pendapatan wanita sebagai antisipasi kelebihan produksi atau kurangnya permintaan gula aren. Pengelolaan tersebut adalah mengalokasikan sebagian modal untuk berdagang produk lain selain gula aren seperti menjual buah-buahan, sayur-sayuran dan kacang-kacangan untuk menambah pendapatan, mengurangi resiko tidak laku berdagang gula aren, sekaligus sebagai perluasan usaha sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan hidup keluarganya.

#### **e. Volume Penjualan**

Hasil analisis regresi variabel untuk volume penjualan (Vj) diperoleh koefisien regresi sebesar 3,83 *significant* terhadap pendapatan wanita pedagang gula aren. Untuk meningkatkan volume penjualan wanita pedagang gula aren harus memiliki kemampuan melakukan pengelolaan bisnisnya seperti pemilihan gula aren yang memiliki mutu baik dan kepandaian dalam melakukan tawar-menawar sehingga konsumen cenderung untuk membeli barangnya. Peningkatan volume jual yang nyata per unit berarti memperbesar total pendapatan dari gula aren walau harga jual dan persentase keuntungan per unit yang tetap. *Non significant* sebagai akibat sistem sewa pengangkutan yang dihitung per pedagang, bukan per kilogram barang yang diangkut.

#### **f. Transportasi**

Hasil analisis regresi variabel transportasi (B) diperoleh koefisien regresi sebesar  $-0.0092$  dan *non significant* pada tingkat kepercayaan 95% terhadap pendapatan wanita dalam pengelolaan

bisnisnya. Biaya transportasi rata-rata sebesar Rp. 1.550 perhari jika dilakukan penambahan cenderung menurunkan pendapatan wanita pedagang gula aren tersebut.

### **Curahan Waktu Kerja Wanita Pedagang Gula Aren Dalam Kegiatan Produktif**

Wanita pedagang gula aren ini telah mampu memanfaatkan waktunya selama 24 jam untuk segala kegiatan baik itu kegiatan produktif, kegiatan rumah tangga maupun kegiatan yang dinikmati. Bila waktu produktif ditambah sebesar 1 jam maka wanita pedagang ini harus mengorbankan waktu kegiatan rumah tangga atau waktu yang dinikmatinya sebesar 1 jam sehingga waktu luangnya akan berkurang.

Curahan waktu kerja pada kegiatan produktif rata-rata sebesar 6.6 jam/hari (27,5%), kegiatan rumah 6.42 jam/hari (26,65%), dan sisanya untuk beristirahat sebesar 10.97 jam/hari (45,70%). Dengan demikian waktu kegiatan produktif dan kegiatan rumah tangga relatif lebih besar dari waktu yang dinikmati. Kegiatan produktif meliputi pembelian gula aren, pengangkutan, pembungkusan dan pemasaran. Curahan waktu kerja terbesar untuk kegiatan pemasaran yang mencapai 5.69 jam/hari, dimana wanita pedagang ini melakukan kegiatan pemasaran di dua tempat. Keadaan ini juga sangat didukung oleh usia pedagang yang tergolong produktif yaitu 83,3% pada usia 20 sampai 55 tahun dan hanya 6,7% 56-61 tahun. Tingginya curahan waktu kerja pada kegiatan pemasaran gula dan produk sampingan disebabkan pada kegiatan pemasaran bertindak sebagai pedagang menengah dan juga pedagang pengecer. Cepat lambatnya dagangan tergantung pada banyak tidaknya konsumen, selain itu kebiasaan wanita pedagang menunggu sampai pasar sepi.

Pada jenis kegiatan pengangkutan hanya 0.12 jam/hari, pada dasarnya waktu terkecil yang digunakan pada saat pembungkusan, namun karena tidak seluruh penjual melakukan jenis kegiatan tersebut maka waktu yang dibutuhkan rata-rata sebesar 0,18 jam/hari dengan jumlah pedagang yang melakukan kegiatan tersebut sebesar 16 orang sedangkan pada kegiatan pengangkutan semua responden melakukan kegiatan tersebut.

Pada dasarnya kebanyakan wanita pedagang ini melakukan pembelian di pasar dimana mereka berjualan sehingga waktu yang dibutuhkan untuk melakukan pengangkutan tidak terlalu besar, kecuali wanita pedagang yang melakukan penjualan gula aren pada dua pasar yang tempatnya cukup berjauhan antara pasar satu dengan yang lain contohnya pada wanita pedagang yang melakukan penjualan di pasar Sidemen dan juga melakukan penjualan di pasar Ampenan atau pasar Pagesangan sehingga membutuhkan waktu yang cukup lama sekitar 0,25 jam/hari.



### **Waktu Kerja Pedagang Gula Aren Pada Kegiatan Bisnis**

Dalam menjalankan suatu usaha tidak terlepas dari adanya faktor-faktor yang mempengaruhi kegiatan bisnis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi waktu kerja wanita pedagang gula aren adalah:

1. Sebagian besar wanita pedagang gula aren ini merupakan pedagang menengah dan pedagang pengecer walaupun ada juga merupakan pedagang pengumpul atau pedagang besar. Pedagang pengumpul ini membeli gula aren langsung dari konsumen yang kemudian dibawa kepasar untuk dijual kepada pedagang menengah dan pedagang pengecer secara borongan dan sisanya dijual langsung kepada konsumen di pasar tersebut. Dengan sistem tersebut akan menguntungkan para pedagang menengah dan pedagang pengecer, karena mereka langsung membeli gula aren di pasar dimana tempat mereka berjualan sehingga waktu yang digunakan untuk membeli gula aren tidak terlalu banyak selain itu akan mengirit biaya transportasi mereka hanya butuh biaya transportasi dari rumah sampai ke pasar.
2. Transportasi yang lancar memudahkan wanita pedagang gula aren dalam melakukan kegiatan bisnis dan pengelolaan rumah tangga. Adanya transportasi yang lancar akan memantapkan sistem pengangkutan barang dari rumah ke pasar dan sebaliknya.
3. Perbedaan waktu aktifitas antar pasar. Aktifitas di Pasar Sidemen dimulai dari jam 12.00–15.00, Pasar Narmada dan Pasar Gunung Sari aktifitasnya dimulai dari jam 07.00–13.00. Dengan adanya perbedaan aktifitas jam kerja tersebut memberikan keuntungan kepada para pedagang melalui pemanfaatan antar waktu dan antar tempat. Wanita pedagang gula aren yang berlokasi di Pasar Sidemen memulai aktifitasnya pada jam 12.00 untuk membeli gula aren sampai mereka menjual kembali kepada konsumen pada pasar yang sama sampai jam 15.00 dan kembali pulang ke rumah. Sisa dari penjualan di Pasar Sidemen mereka bawa pulang untuk dijual kembali keesokan paginya pada jam 07.00–11.00 pada pasar yang berbeda yaitu pasar Gunung Sari atau Pasar Ampenan, dan setelah itu kembali kepasar Sidemen untuk membeli gula aren. Hal ini dilakukan hampir setiap hari. Sehingga jam kerja dari wanita pedagang gula aren yang berlokasi di Pasar Sidemen lebih besar dibandingkan pasar yang lain.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Terbatas pada hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan:

1. Peranan wanita pedagang gula aren dalam pengelolaan sumberdaya keluarganya cukup besar baik secara langsung maupun tidak langsung. Keterlibatan secara langsung yaitu dalam kegiatan pengasuhan anak, pengaturan keuangan sebesar 86.6% dan pengaturan pekerjaan rumah tangga sebesar 77.8%.
2. Peranan wanita pedagang gula aren dalam pengelolaan sumber daya bisnis sangat menunjang pendapatan keluarga, yaitu rata-rata sebesar Rp 20544,44 per hari atau 42,99 persen dari total pendapatan keluarga. Pendapatan ini *significant* dan negatif dengan jumlah tenaga kerja dalam keluarga dan modal, tetapi positif dengan volume beli, pengelolaan, volume jual. Sedangkan biaya pengkutan *non significant*.
3. Curahan waktu kerja wanita pedagang gula aren pada kegiatan produktif rata-rata sebesar 6.6 jam/hari.
4. Faktor-faktor yang mempengaruhi curahan waktu kerja wanita pedagang gula aren adalah letak dari pembelian gula aren, dukungan transportasi, perbedaan waktu aktifitas pasar.

### Saran-saran

1. Dalam pengelolaan bisnis dapat meningkatkan penggunaan modal ke diversifikasi komoditi lain, pemilihan gula aren yang kualitas lebih baik dan tahan lama dan upaya peningkatan volume jual.
2. Sebaiknya dalam kegiatan pengangkutan dilakukan secara borongan antar pedagang gula aren, sehingga biaya transportasi yang dikeluarkan dapat ditekan.
3. Perlu adanya pembagian kerja antar anggota keluarga wanita pedagang gula aren dalam menyelesaikan kegiatan rumahtangga maupun kegiatan bisnis.

### DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Irwan., 1989. Wanita Bakul Di Pedesaan Jawa. Pusat Penelitian Kependudukan. Universitas Gajah Mada. Yogyakarta.
- Badan Pusat Statistik, 2000. Nusa Tenggara Barat Dalam Angka 2000. Mataram Lombok

- Departemen Pertanian 1983. Pedoman Pelaksanaan Proyek Peningkatan Peranan Wanita Tani . Departemen Pertanian BPCPP. Jakarta. 51h.
- Deperindag TK I Nusa Tenggara Barat, 2000. Laporan Sentra Industri Kecil. Bagian Proyek Perdagangan NTB. Tahun 1999/2000.
- Efendy, 1999. Studi Keterpaduan Pasar Dalam Sistem Pemasaran Gula Aren di Kabupaten Lombok Barat NTB. Universitas Brawijaya Malang.
- Gujarati, Damodar, 1995. Basic Econometrics. McGraw-Hill, Inc. Singapore.
- Hirshleifer, Jaack, 1985. Teori harga dan Penerapannya. Edisi Ketiga. (Terjemahan Kusnadi). Penerbit Erlangga. Jakarta
- Nazir, Moh., 1988. Metode Penelitian. Ghalia Indonesia. Jakarta. 238 h.
- Pudjiwati, S., 1983. Peranan Wanita Dalam Pembangunan Masyarakat Desa. Rajawali Jakarta. 379 h.