

## STRATEGI PEREMPUAN KEPALA KELUARGA DALAM MENGELOLA USAHA ULTRA MIKRO AGAR BERTAHAN DI TENGAH KRISIS

Nining Sholikhah<sup>1)</sup>

<sup>1)</sup>Manajemen Perusahaan, Politeknik Pratama Mulia Surakarta  
E-mail: sholikhahnining@gmail.com<sup>1)</sup>

### Abstract

*Female heads of households who operate ultra-micro businesses are vulnerable to economic crises due to limited capital, market access, and resources, while also carrying the responsibility as the primary family breadwinner. This study aims to describe the conditions of ultra-micro businesses, analyze adaptive strategies for business survival, identify challenges, and examine the role of social and institutional support in strengthening business sustainability. A qualitative case study approach was employed involving five female heads of households who are members of the Kelompok Keluarga Sakinah (KKS) BOCAHPINTAR in Karanganyar Regency. Data were collected through in-depth interviews, observation, and documentation, and analyzed using the interactive model of Miles, Huberman, and Saldaña within the Sustainable Livelihood Framework (SLF) perspective. The findings reveal that adaptive strategies include cost efficiency, business diversification, simple innovation, financial management, limited digital utilization, and social networking. Social capital emerged as the most significant asset supporting business continuity. KKS BOCAHPINTAR functions as a transforming structure and process by improving access to resources, strengthening member capacity, and supporting business resilience. The study highlights that business resilience is shaped not only by individual capabilities but also by community-based institutional support.*

**Keywords:** *adaptive strategy, social capital, business resilience, Sustainable Livelihood Framework, cost efficiency*

### PENDAHULUAN

Perempuan kepala keluarga merupakan kelompok sosial yang jumlahnya terus meningkat di berbagai negara, termasuk Indonesia. Fenomena ini dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti perceraian, kematian pasangan, migrasi tenaga kerja, penelantaran keluarga, maupun kondisi yang menyebabkan perempuan menjadi penanggung jawab utama rumah tangga. Berdasarkan data BPS (2025), sekitar 15–17% rumah tangga di Indonesia dipimpin oleh perempuan. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa perempuan kepala keluarga merupakan bagian penting dalam struktur sosial yang membutuhkan perhatian dalam aspek pemberdayaan ekonomi.

Sebagai kepala keluarga, perempuan memiliki tanggung jawab besar dalam memenuhi kebutuhan ekonomi, pengasuhan, dan pengelolaan rumah tangga. Peran ganda tersebut menyebabkan perempuan kepala keluarga menghadapi beban yang lebih kompleks karena harus menjalankan fungsi pencari nafkah sekaligus pengelola keluarga secara mandiri. Namun, berbagai penelitian menunjukkan bahwa rumah tangga yang dipimpin perempuan memiliki tingkat kerentanan ekonomi yang lebih tinggi akibat keterbatasan akses terhadap pembiayaan, aset produktif, pendidikan, teknologi, dan peluang kerja yang layak (Jaka & Shava, 2018). Kondisi ini menyebabkan sebagian besar perempuan kepala keluarga bergantung pada sektor informal dan usaha berskala kecil dengan pendapatan yang tidak stabil.

Usaha ultra mikro menjadi salah satu pilihan utama bagi perempuan kepala keluarga dalam mempertahankan keberlangsungan ekonomi keluarga. Berdasarkan Undang-undang (UU) Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (2008), usaha mikro merupakan usaha produktif berskala kecil yang umumnya dikelola secara mandiri dengan modal terbatas, memanfaatkan tenaga kerja keluarga, dan berorientasi pada pemenuhan kebutuhan sehari-hari. Namun, karakteristik tersebut juga menjadikan usaha ultra mikro sebagai kelompok usaha yang rentan terhadap krisis ekonomi. Penurunan daya beli masyarakat, keterbatasan modal, kesulitan bahan baku, dan perubahan permintaan pasar menjadi tantangan yang semakin

berat bagi perempuan kepala keluarga karena mereka harus menjaga keberlangsungan usaha sekaligus memenuhi kebutuhan keluarga.

Meskipun menghadapi berbagai keterbatasan, perempuan kepala keluarga menunjukkan kemampuan adaptasi melalui berbagai strategi bertahan, seperti efisiensi pengelolaan keuangan, diversifikasi usaha, inovasi produk, pemanfaatan jaringan sosial, optimalisasi tenaga kerja keluarga, dan pemanfaatan teknologi digital secara sederhana. Kabeer (2012) menjelaskan bahwa kemampuan perempuan dalam mengelola sumber daya dan membangun modal sosial (*social capital*) menjadi faktor penting dalam meningkatkan resiliensi ekonomi keluarga. Hal ini menunjukkan bahwa keberhasilan mempertahankan usaha tidak hanya bergantung pada modal finansial, tetapi juga pada kemampuan mengoptimalkan aset dan dukungan sosial yang tersedia.

Namun, penelitian mengenai usaha perempuan selama ini lebih banyak berfokus pada pemberdayaan perempuan pelaku UMKM secara umum, akses pembiayaan, maupun kontribusi usaha terhadap kesejahteraan keluarga. Kajian yang secara khusus membahas strategi perempuan kepala keluarga dalam mengelola usaha ultra mikro agar mampu bertahan di tengah krisis masih relatif terbatas. Padahal, perempuan kepala keluarga memiliki karakteristik dan tantangan yang berbeda karena mereka menjadi penanggung jawab utama keberlangsungan ekonomi keluarga.

Kelompok Keluarga Sakinah (KKS) BOCAHPINTAR merupakan salah satu komunitas pemberdayaan perempuan yang menarik untuk dikaji karena beranggotakan perempuan kepala keluarga yang menjalankan berbagai usaha ultra mikro sebagai sumber penghidupan keluarga. Dalam keterbatasan modal, akses pasar, dan kemampuan teknologi, anggota kelompok berupaya mempertahankan usaha melalui penguatan jejaring sosial, pendampingan kelompok, pengelolaan usaha sederhana, serta inovasi berbasis potensi lokal. Pengalaman KKS BOCAHPINTAR menunjukkan bahwa keberlangsungan usaha dapat dibangun melalui kombinasi antara kemampuan individu, pemanfaatan aset penghidupan, dan dukungan kelembagaan berbasis komunitas.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan kondisi usaha ultra mikro yang dijalankan perempuan kepala keluarga, menganalisis strategi adaptif yang diterapkan dalam mempertahankan usaha di tengah krisis, mengidentifikasi kendala yang dihadapi, serta mengkaji kontribusi kelompok dan dukungan sosial terhadap keberlangsungan usaha. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan kajian resiliensi ekonomi perempuan, memperkuat model pemberdayaan perempuan kepala keluarga berbasis komunitas, serta menjadi masukan bagi berbagai pihak dalam merancang program pemberdayaan yang lebih responsif terhadap kebutuhan perempuan kepala keluarga.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Usaha Mikro

Usaha mikro merupakan salah satu bentuk kegiatan ekonomi produktif yang memiliki peran strategis dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi, menciptakan lapangan kerja, serta mengurangi kemiskinan. Di Indonesia, usaha mikro menjadi sektor yang mendominasi struktur perekonomian nasional karena jumlahnya mencapai lebih dari 99% dari seluruh unit usaha dan mampu menyerap sebagian besar tenaga kerja (Kadin, 2025).

Secara yuridis, berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam peraturan perundang-undangan. Ketentuan tersebut kemudian diperbarui melalui Undang-undang (UU) Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja (2020), yang menetapkan bahwa kriteria usaha mikro lebih menekankan pada besaran modal usaha atau hasil penjualan tahunan.

Menurut Tambunan (2021), usaha mikro memiliki karakteristik berupa skala usaha yang kecil, penggunaan teknologi sederhana, modal terbatas, sistem manajemen yang masih sederhana, serta ketergantungan yang tinggi terhadap kemampuan pemilik usaha. Sebagian besar usaha mikro juga belum memiliki pencatatan keuangan yang baik dan masih mengandalkan tenaga kerja keluarga. Meskipun demikian, usaha mikro memiliki tingkat fleksibilitas yang tinggi sehingga relatif lebih mudah beradaptasi terhadap perubahan lingkungan usaha dibandingkan perusahaan berskala besar.

Pendapat serupa dikemukakan oleh Drucker (2001), yang menyatakan bahwa keberhasilan usaha kecil sangat dipengaruhi oleh kemampuan pemilik dalam melakukan inovasi, mengelola sumber daya secara efisien, serta membaca perubahan kebutuhan pasar. Dengan demikian, keunggulan utama usaha mikro bukan terletak

pada besarnya modal, tetapi pada kemampuan pelaku usaha dalam melakukan penyesuaian terhadap dinamika lingkungan bisnis.

Dalam perspektif pembangunan ekonomi, usaha mikro juga dipandang sebagai instrumen pemberdayaan masyarakat karena mampu meningkatkan pendapatan rumah tangga, memperluas kesempatan kerja, serta mendorong kemandirian ekonomi masyarakat. Bagi perempuan kepala keluarga, usaha mikro menjadi sumber penghidupan yang tidak hanya berfungsi sebagai aktivitas ekonomi, tetapi juga sebagai mekanisme untuk menjaga keberlangsungan kehidupan keluarga di tengah keterbatasan sumber daya.

### Usaha Ultra Mikro

Usaha ultra mikro merupakan kelompok usaha yang berada pada lapisan paling bawah dalam struktur Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Pelaku usaha ultra mikro umumnya menjalankan usaha dengan modal yang sangat terbatas, menggunakan teknologi sederhana, dikelola secara mandiri atau melibatkan anggota keluarga, serta memiliki akses yang rendah terhadap lembaga keuangan formal. Konsep usaha ultra mikro mulai memperoleh perhatian dalam kebijakan pemerintah melalui Undang-Undang-undang (UU) Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro, (2013) dan semakin diperkuat melalui Program Pembiayaan Ultra Mikro (UMi) yang dikelola oleh pemerintah. Program tersebut ditujukan kepada pelaku usaha yang belum mampu mengakses pembiayaan perbankan, namun memiliki potensi untuk mengembangkan usahanya.

Menurut Kemenkeu (2018), usaha ultra mikro merupakan usaha produktif yang dijalankan oleh masyarakat berpenghasilan rendah dengan skala usaha sangat kecil dan belum memenuhi persyaratan memperoleh kredit perbankan. Oleh karena itu, pembiayaan UMi dirancang sebagai jembatan (*bridging finance*) menuju akses pembiayaan yang lebih formal, seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR).

Tambunan (2021) menjelaskan bahwa pelaku usaha ultra mikro memiliki sejumlah karakteristik, antara lain modal usaha yang sangat kecil, produktivitas relatif rendah, penggunaan teknologi yang sederhana, manajemen usaha yang belum tertata, serta tingginya ketergantungan pada tenaga kerja keluarga. Kondisi tersebut menyebabkan usaha ultra mikro sangat rentan terhadap guncangan ekonomi, seperti inflasi, pandemi, maupun penurunan daya beli masyarakat. Di sisi lain, usaha ultra mikro memiliki tingkat fleksibilitas yang tinggi dalam melakukan penyesuaian terhadap perubahan kondisi pasar. Fleksibilitas tersebut tercermin dalam kemampuan pelaku usaha untuk mengubah jenis produk, mengurangi biaya operasional, memanfaatkan jaringan sosial, serta menggunakan teknologi digital sebagai media pemasaran. Kemampuan adaptasi inilah yang menjadi salah satu faktor utama dalam membangun ketahanan usaha di tengah krisis.

Bagi perempuan kepala keluarga, usaha ultra mikro memiliki makna yang lebih luas dibandingkan sekadar aktivitas ekonomi. Usaha tersebut merupakan strategi penghidupan (*livelihood strategy*) yang memungkinkan mereka memenuhi kebutuhan keluarga, membiayai pendidikan anak, serta mempertahankan kesejahteraan rumah tangga ketika menghadapi tekanan ekonomi.

### Perempuan Kepala Keluarga

Perempuan kepala keluarga merupakan perempuan yang memikul tanggung jawab utama dalam memenuhi kebutuhan ekonomi, sosial, dan pengambilan keputusan dalam rumah tangga. Kondisi tersebut dapat disebabkan oleh perceraian, kematian pasangan, suami yang tidak mampu bekerja, migrasi, maupun kondisi lain yang mengharuskan perempuan menjadi penanggung jawab utama keluarga (BPS, 2025a). Dalam konteks pembangunan, perempuan kepala keluarga merupakan kelompok yang rentan terhadap kemiskinan karena menghadapi keterbatasan akses terhadap sumber daya ekonomi, pendidikan, pekerjaan, dan perlindungan sosial. Perspektif Gender and Development (GAD) memandang bahwa kerentanan perempuan bukan semata-mata disebabkan oleh faktor biologis, melainkan oleh struktur sosial yang menghasilkan ketimpangan akses terhadap sumber daya dan kesempatan (Moser, 1998).

Kabeer (2012) menjelaskan bahwa pemberdayaan perempuan terdiri atas tiga dimensi utama, yaitu *resources*, *agency*, dan *achievements*. *Resources* mengacu pada akses perempuan terhadap modal ekonomi, pendidikan, informasi, dan jaringan sosial. *Agency* merupakan kemampuan perempuan dalam mengambil keputusan secara mandiri dan menentukan pilihan hidupnya. Sementara itu, *achievements* merupakan hasil yang diperoleh dari kemampuan memanfaatkan sumber daya tersebut, termasuk peningkatan kesejahteraan keluarga.

Dalam konteks usaha ultra mikro, perempuan kepala keluarga menjalankan peran ganda sebagai pencari nafkah sekaligus pengelola rumah tangga. Kondisi tersebut mendorong mereka mengembangkan berbagai strategi ekonomi agar mampu mempertahankan keberlangsungan usaha sekaligus memenuhi kebutuhan keluarga.

### Strategi Adaptif dalam Pengelolaan Usaha

Strategi adaptif merupakan kemampuan pelaku usaha dalam menyesuaikan keputusan dan aktivitas bisnis terhadap perubahan lingkungan yang dinamis. Mintzberg (1994) menjelaskan bahwa strategi tidak selalu disusun melalui perencanaan formal (*deliberate strategy*), tetapi dapat berkembang sebagai respons terhadap berbagai tantangan yang muncul (*emergent strategy*). Pendekatan ini menunjukkan bahwa keberhasilan usaha sangat dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam belajar, berinovasi, dan menyesuaikan diri terhadap perubahan kondisi pasar.

Dalam perspektif Dynamic Capability Theory, Teece dkk. (1997) menyatakan bahwa keunggulan usaha terletak pada kemampuan mengintegrasikan, membangun, dan mengonfigurasi kembali sumber daya yang dimiliki untuk merespons perubahan lingkungan. Kemampuan tersebut menjadi faktor penting terutama bagi usaha ultra mikro yang memiliki keterbatasan modal dan sumber daya.

Strategi adaptif dalam pengelolaan usaha dapat diwujudkan melalui berbagai bentuk tindakan, seperti efisiensi biaya operasional, diversifikasi produk, inovasi pemasaran, pemanfaatan teknologi digital, penguatan jaringan sosial, serta pengelolaan keuangan yang lebih baik. Bagi perempuan kepala keluarga, strategi tersebut tidak hanya bertujuan mempertahankan keuntungan usaha, tetapi juga menjamin keberlangsungan kehidupan keluarga. Dengan demikian, strategi adaptif merupakan proses pembelajaran yang memungkinkan pelaku usaha bertahan sekaligus berkembang di tengah ketidakpastian.

### Ketahanan Usaha (*Business Resilience*)

Konsep Business Resilience mengacu pada kemampuan suatu usaha untuk mengantisipasi, merespons, beradaptasi, dan pulih dari gangguan tanpa kehilangan fungsi utamanya. Ketahanan usaha menjadi salah satu faktor penting dalam menghadapi berbagai bentuk krisis, seperti pandemi, inflasi, bencana alam, maupun perubahan pasar. Duchek (2020) menjelaskan bahwa ketahanan organisasi terdiri atas tiga tahapan utama, yaitu *anticipation*, *coping*, dan *adaptation*. Tahap antisipasi berkaitan dengan kemampuan mengenali potensi risiko sebelum terjadi. Tahap *coping* merupakan kemampuan merespons krisis secara cepat dan efektif, sedangkan tahap adaptasi merupakan kemampuan melakukan perubahan agar organisasi menjadi lebih tangguh setelah krisis.

Pada usaha ultra mikro, ketahanan usaha tercermin dari kemampuan mempertahankan operasional usaha, menjaga arus kas, mempertahankan pelanggan, menyesuaikan produk dengan kebutuhan pasar, serta menemukan peluang usaha baru.

### Sustainable Livelihood Framework (SLF)

Sustainable Livelihood Framework (SLF) merupakan kerangka konseptual yang dikembangkan oleh Department for International Development (1999) untuk menjelaskan bagaimana individu atau rumah tangga memanfaatkan berbagai sumber daya yang dimiliki dalam menghadapi kerentanan serta mempertahankan keberlangsungan hidupnya. Konsep keberlanjutan dalam SLF tidak hanya berkaitan dengan aspek ekonomi, tetapi juga mencakup dimensi sosial, kelembagaan, dan lingkungan.

Ellis (1999) menjelaskan bahwa keberhasilan strategi penghidupan dipengaruhi oleh lima jenis modal (*livelihood assets*), yaitu:

1. Human capital, meliputi pendidikan, keterampilan, pengalaman, kesehatan, dan kemampuan kerja.
2. Financial capital, berupa tabungan, pendapatan, modal usaha, akses pembiayaan, dan aset ekonomi.
3. Social capital, berupa jaringan sosial, hubungan kemasyarakatan, kepercayaan, serta dukungan komunitas.
4. Physical capital, yaitu peralatan produksi, infrastruktur, sarana transportasi, dan teknologi.
5. Natural capital, berupa sumber daya alam yang dapat dimanfaatkan untuk mendukung kegiatan ekonomi.

Kelima modal tersebut dimanfaatkan rumah tangga untuk membangun berbagai strategi penghidupan (*livelihood strategies*) yang pada akhirnya menghasilkan keluaran berupa peningkatan pendapatan, ketahanan ekonomi, keberlanjutan usaha, dan kesejahteraan keluarga.

## Penelitian Terdahulu

Kajian mengenai strategi perempuan dalam mempertahankan keberlangsungan ekonomi melalui usaha mikro menunjukkan bahwa kemampuan adaptasi dan pemanfaatan sumber daya menjadi faktor penting dalam menghadapi tekanan ekonomi. Penelitian Himawati & Taftazani (2022) menunjukkan bahwa perempuan kepala keluarga memiliki kapasitas adaptif dalam mempertahankan penghidupan keluarga melalui optimalisasi kemampuan individu, aktivitas ekonomi, dan dukungan jaringan sosial. Selanjutnya, penelitian Fikamalina dkk. (2024) menemukan bahwa keberlangsungan UMKM dalam situasi krisis dipengaruhi oleh kemampuan melakukan inovasi produk, efisiensi operasional, dan penyesuaian strategi pemasaran. Wijaya & Kuslina (2024) menegaskan bahwa ketahanan usaha keluarga selama krisis dibangun melalui fleksibilitas pengelolaan usaha, dukungan keluarga, dan kemampuan menghadapi risiko bisnis. Sementara itu, Primadhita dkk. (2021) menunjukkan bahwa pengusaha perempuan mampu mempertahankan usaha melalui orientasi kewirausahaan, pemanfaatan teknologi, dan penguatan jejaring bisnis.

Berbagai penelitian tersebut menunjukkan bahwa strategi adaptif dan modal sosial memiliki peran penting dalam keberlanjutan usaha perempuan. Penelitian mengenai perempuan kepala keluarga yang menjalankan usaha ultra mikro dengan keterbatasan sumber daya masih relatif terbatas, terutama yang mengkaji peran kelembagaan komunitas sebagai *transforming structures and processes* dalam perspektif Sustainable Livelihood Framework (SLF). Penelitian ini berupaya mengisi kesenjangan tersebut dengan menganalisis bagaimana perempuan kepala keluarga di Kelompok Keluarga Sakinah (KKS) BOCAHPINTAR Karanganyar mengembangkan strategi adaptif dan memanfaatkan dukungan komunitas untuk membangun ketahanan usaha ultra mikro di tengah krisis.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, yang bertujuan untuk memahami secara mendalam fenomena sosial melalui penggalian makna, pengalaman, serta perspektif para informan terkait strategi perempuan kepala keluarga dalam mengelola usaha ultra mikro agar mampu bertahan di tengah krisis. Pendekatan kualitatif dipilih karena memungkinkan peneliti memperoleh pemahaman yang komprehensif mengenai realitas yang dialami informan berdasarkan kondisi nyata di lapangan.

Dalam penelitian ini, landasan teori digunakan sebagai acuan dalam memfokuskan proses penelitian, menginterpretasikan temuan, serta membahas hasil penelitian secara sistematis (Nurrisa dkk., 2025). Adapun sifat penelitian ini adalah deskriptif, yaitu menggambarkan secara sistematis fenomena yang diteliti melalui proses pengumpulan, pengolahan, analisis, dan interpretasi data sehingga diperoleh pemahaman yang utuh mengenai permasalahan penelitian (Sugiyono, 2021).

Analisis deskriptif kualitatif dilakukan dengan menguraikan data dan informasi yang diperoleh dari lapangan, kemudian menghubungkannya dengan teori, konsep, dan hasil penelitian terdahulu yang relevan. Melalui proses tersebut, peneliti dapat menginterpretasikan makna dari temuan penelitian sehingga diperoleh kesimpulan yang mampu menjawab rumusan masalah penelitian.

### Sumber Data

Penelitian ini memanfaatkan dua jenis sumber data, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung dari informan yang merupakan perempuan kepala keluarga anggota Kelompok Keluarga Sakinah (KKS) BOCAHPINTAR Karanganyar yang menjalankan usaha ultra mikro. Data tersebut diperoleh melalui observasi dan wawancara mendalam mengenai pengalaman, strategi adaptasi, kendala, serta bentuk dukungan yang mereka terima dalam menjalankan usaha. Sementara itu, data sekunder diperoleh dari berbagai sumber yang relevan, seperti buku, artikel ilmiah, hasil penelitian terdahulu, dokumen kelembagaan, laporan, serta berbagai referensi lain yang berkaitan dengan pemberdayaan perempuan, usaha ultra mikro, strategi adaptif, dan Sustainable Livelihood Framework (SLF).

## Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui beberapa tahapan. Pertama, studi kepustakaan, yaitu mengumpulkan berbagai referensi ilmiah yang berkaitan dengan konsep usaha ultra mikro, perempuan kepala keluarga, strategi adaptif, ketahanan usaha, serta teori Sustainable Livelihood Framework sebagai landasan konseptual penelitian. Kedua, observasi, yaitu melakukan pengamatan secara langsung terhadap aktivitas usaha para informan untuk memperoleh gambaran mengenai kondisi usaha, proses pengelolaan, serta lingkungan sosial yang memengaruhi keberlangsungan usaha. Ketiga, wawancara mendalam, yaitu melakukan

dialog secara langsung dengan para informan menggunakan pedoman wawancara semi-terstruktur guna memperoleh informasi yang lebih komprehensif mengenai strategi yang diterapkan, kendala yang dihadapi, serta bentuk dukungan sosial yang diterima selama menjalankan usaha.

### Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini mengacu pada model analisis interaktif Miles dan Huberman yang meliputi empat tahapan. Tahap pertama adalah pengumpulan data, yaitu menghimpun informasi melalui observasi, wawancara mendalam, serta telaah dokumen yang berkaitan dengan fokus penelitian. Tahap kedua adalah reduksi data, yaitu proses menyeleksi, mengelompokkan, menyederhanakan, serta memfokuskan data sesuai dengan tujuan penelitian sehingga diperoleh informasi yang relevan. Tahap ketiga adalah penyajian data, yaitu menyusun hasil penelitian dalam bentuk uraian naratif, tabel, maupun matriks agar hubungan antartemuan dapat dipahami secara lebih sistematis. Tahap terakhir adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi, yaitu menginterpretasikan hasil analisis melalui proses penelaahan ulang terhadap seluruh data yang telah diperoleh untuk memastikan konsistensi dan validitas temuan. Kesimpulan yang dihasilkan merupakan sintesis antara temuan empiris di lapangan dengan teori dan konsep yang digunakan dalam penelitian sehingga mampu menjawab rumusan masalah secara komprehensif.

### Model Kerangka Teoretis

Krisis Ekonomi



Perempuan Kepala Keluarga  
(Perspektif Pemberdayaan Perempuan)



Livelihood Assets (SLF)

- 
- Human Capital
  - Financial Capital
  - Social Capital
  - Physical Capital
  - Natural Capital



Strategi Adaptif

- 
- Efisiensi biaya
  - Diversifikasi usaha
  - Inovasi
  - Digitalisasi
  - Jejaring sosial



Ketahanan Usaha

- 
- Bertahan
  - Beradaptasi
  - Pulih
  - Berkembang

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil

#### Deskripsi Kondisi Usaha Ultra Mikro

Usaha ultra mikro yang dijalankan oleh perempuan kepala keluarga di Kelompok Keluarga Sakinah BOCAHPINTAR Karanganyar menunjukkan keragaman jenis usaha, mulai dari warung kelontong, produksi makanan ringan, hingga jasa laundry. Meskipun skala usaha relatif kecil, usaha ini menjadi sumber pendapatan utama keluarga dan berperan penting dalam menopang ekonomi rumah tangga.

Usaha ultra mikro yang dijalankan oleh perempuan kepala keluarga di Kelompok Keluarga Sakinah BOCAHPINTAR memiliki karakteristik:

- Berbasis rumah tangga dan dijalankan sendiri tanpa karyawan.
- Omzet harian relatif kecil (Rp100.000–Rp500.000), namun menjadi sumber pendapatan utama keluarga.
- Mengandalkan jaringan sosial lokal (tetangga, teman, warung sekitar) sebagai pasar utama.
- Menghadapi keterbatasan modal, distribusi, dan teknologi, sehingga strategi bertahan dilakukan melalui diversifikasi usaha, kerja serabutan, dan pemasaran tradisional.

#### Strategi Bertahan yang Diterapkan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perempuan kepala keluarga di Kelompok Keluarga Sakinah BOCAHPINTAR menerapkan berbagai strategi bertahan dalam mengelola usaha ultra mikro. Strategi tersebut mencakup pengelolaan keuangan sederhana, diversifikasi usaha, pemasaran tradisional, dan pemanfaatan modal sosial.

##### 1. Pengelolaan Keuangan Sederhana

Sebagian besar pelaku usaha belum memiliki pencatatan keuangan yang sistematis. Informan 1, Informan 2, Informan 4, dan Informan 5 menjalankan usaha tanpa catatan keuangan, sehingga arus kas tidak terpantau dengan baik. Hanya Informan 3 yang telah melakukan pencatatan pemasukan dan pengeluaran secara rutin. Kondisi ini menunjukkan bahwa literasi keuangan masih rendah, padahal pencatatan sederhana dapat membantu dalam mengendalikan biaya dan merencanakan pengembangan usaha.

##### 2. Diversifikasi Usaha

Diversifikasi usaha dilakukan oleh sebagian kecil pelaku. Informan 1 mencoba menjual mebel secara online, sementara Informan 2 menjadi reseller kosmetik. Upaya ini menunjukkan adanya adaptasi terhadap peluang pasar baru. Namun, mayoritas pelaku usaha (Informan 3, Informan 4, dan Informan 5) tidak melakukan diversifikasi, sehingga usaha mereka sangat bergantung pada satu jenis produk. Hal ini membuat usaha lebih rentan terhadap fluktuasi permintaan.

##### 3. Pemasaran Tradisional

Strategi pemasaran yang dominan adalah promosi dari mulut ke mulut dan mengandalkan pelanggan lokal (tetangga dan teman). Informan 3 dan Informan 1 mulai memanfaatkan media digital sederhana seperti status WhatsApp dan Facebook untuk memperluas jangkauan. Namun, mayoritas pelaku usaha masih bertumpu pada pemasaran tradisional. Hal ini menunjukkan keterbatasan literasi digital, tetapi sekaligus memperlihatkan kekuatan jaringan sosial lokal sebagai pasar utama usaha ultra mikro.

##### 4. Pemanfaatan Modal Sosial

Modal sosial menjadi salah satu kekuatan utama dalam mempertahankan usaha. Dukungan keluarga berupa bantuan tenaga, misalnya anak-anak yang membantu ketika pesanan banyak, menjadi bentuk solidaritas yang nyata. Informan 1 bahkan mendapat dukungan lebih intens dari keluarga dalam mengasuh anak kecil. Selain itu, seluruh pelaku usaha aktif mengikuti kegiatan kelompok usaha di PSA BOCAHPINTAR, yang memberikan dukungan moral, jaringan, dan kesempatan belajar bersama. Hal ini sejalan dengan teori Ellis (1999) tentang strategi penghidupan rumah tangga yang mengandalkan aset sosial sebagai sumber daya penting.

#### Kendala yang Dihadapi

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perempuan kepala keluarga di Kelompok Keluarga Sakinah BOCAHPINTAR menghadapi berbagai kendala dalam mengelola usaha ultra mikro.

- Keterbatasan Modal dan Akses Perbankan

Sebagian besar pelaku usaha hanya mengandalkan modal dari penjualan harian dengan omzet kecil. Informan 1 dan Informan 2, misalnya, tidak memiliki pencatatan usaha sehingga sulit memenuhi syarat administrasi perbankan. Informan 3 sudah mencatat pemasukan dan pengeluaran, tetapi keterbatasan jaminan membuat akses ke kredit usaha tetap sulit. Informan 4 dan Informan 5 juga menghadapi masalah serupa, sehingga usaha mereka hanya bergantung pada modal bergulir dari hasil penjualan. Kondisi ini menunjukkan rendahnya literasi keuangan dan keterbatasan akses pembiayaan formal.

Fakta tersebut menunjukkan bahwa keterbatasan modal dan akses perbankan menjadi masalah umum bagi perempuan kepala keluarga pelaku usaha ultra mikro. Modal usaha mereka sebagian besar berasal dari penjualan harian dengan omzet kecil, tanpa pencatatan keuangan yang memadai. Kondisi ini membuat mereka sulit memenuhi persyaratan administrasi perbankan, seperti laporan keuangan, jaminan, dan legalitas usaha.

## 2. Keterbatasan Teknologi dan Kemampuan Digital

Mayoritas pelaku usaha masih mengandalkan promosi tradisional dari mulut ke mulut. Informan 1 dan Informan 3 mulai mencoba pemasaran online melalui WhatsApp dan Facebook, tetapi belum optimal karena keterbatasan pengetahuan digital marketing. Informan 2 ikut menjadi reseller kosmetik online, namun keterbatasan literasi digital membuat pemasaran kurang maksimal. Informan 4 dan Informan 5 sama sekali belum memanfaatkan teknologi digital, sehingga pasar mereka terbatas pada lingkup lokal. Hal ini menunjukkan rendahnya literasi digital dan keterbatasan akses perangkat teknologi.

Fakta tersebut menggambarkan bahwa keterbatasan teknologi dan kemampuan digital menjadi masalah umum bagi perempuan kepala keluarga pelaku usaha ultra mikro. Sebagian besar masih mengandalkan pemasaran tradisional berbasis jaringan sosial lokal. Hanya sebagian kecil yang mulai mencoba memanfaatkan media sosial sederhana (WhatsApp, Facebook), namun belum optimal karena keterbatasan literasi digital, perangkat, dan akses internet.

## 3. Persaingan dengan Usaha Lain yang Lebih Besar

Usaha ultra mikro menghadapi persaingan ketat dari usaha yang lebih besar dan modern. Warung jajanan Informan 1 bersaing dengan minimarket dan penjual keliling yang menawarkan harga lebih murah dan variasi lebih banyak. Warung kelontong Informan 2 harus bersaing dengan supermarket dan toko grosir, bahkan dengan tetangga yang membuka usaha lebih besar. Usaha laundry Informan 3 bersaing dengan jasa laundry profesional, sementara produk snack box bersaing dengan katering besar. Warung Informan 4 menghadapi persaingan dari SPBU resmi dan toko besar, sedangkan usaha gorengan Informan 5 bersaing dengan bakery dan kuliner modern. Persaingan ini menekan daya saing usaha ultra mikro yang masih tradisional. Fakta tersebut menggambarkan bahwa usaha ultra mikro perempuan kepala keluarga menghadapi persaingan langsung dengan usaha yang lebih besar dan modern. Minimarket, supermarket, SPBU, bakery, dan jasa laundry profesional menjadi kompetitor utama yang memiliki keunggulan dalam hal modal, teknologi, jaringan distribusi, dan pemasaran digital. Namun, usaha ultra mikro tetap bertahan dengan mengandalkan kedekatan sosial, hubungan personal dengan pelanggan, serta fleksibilitas layanan.

## 4. Beban Ganda sebagai Pencari Nafkah dan Pengurus Rumah Tangga

Seluruh pelaku usaha menghadapi beban ganda. Informan 1 harus mengurus anak kecil sambil mengelola warung. Informan 2 mengelola warung sekaligus bekerja serabutan, sementara tetap bertanggung jawab atas pekerjaan rumah tangga. Informan 3 menjalankan usaha dengan jam kerja panjang, ditambah tanggung jawab domestik. Informan 4 dan Informan 5 juga harus membagi waktu antara usaha dan pekerjaan rumah tangga. Beban ganda ini membuat produktivitas usaha terbatas dan menimbulkan tekanan fisik maupun psikologis.

## Kontribusi Dukungan Sosial dan Kelompok

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dukungan sosial dari keluarga, kelompok KKS BOCAHPINTAR, serta komunitas lokal memiliki peran penting dalam memperkuat ketahanan usaha ultra mikro yang dijalankan perempuan kepala keluarga. Dukungan ini hadir dalam berbagai bentuk, mulai dari bantuan tenaga, modal bergulir, pelatihan sederhana, hingga solidaritas kelompok.

### 1. Informan 1

Informan 1 memperoleh dukungan keluarga berupa bantuan mengasuh anak kecil, sehingga dapat lebih fokus menjalankan usaha. Selain itu, beliau aktif mengikuti kegiatan kelompok usaha di PSA BOCAHPINTAR yang memberikan solidaritas dan kesempatan belajar bersama. Dukungan konkret yang



pernah diterima berupa bantuan modal usaha, kulkas bekas, rak, dan jajanan untuk dijual. Hal ini menunjukkan bahwa dukungan sosial tidak hanya bersifat moral, tetapi juga material.

#### 2. Informan 2

Informan 2 menghadapi keterbatasan dukungan keluarga karena kesibukan masing-masing anggota, namun anak-anak kadang membantu saat pesanan banyak. Beliau aktif dalam kelompok usaha KKS BOCAHPINTAR yang memberi dukungan moral dan jaringan sosial. Bantuan nyata yang pernah diterima berupa modal usaha, tabung gas 3 kg, etalase, dan jajanan untuk dijual. Dukungan ini membantu menjaga keberlangsungan usaha meskipun modal terbatas.

#### 3. Informan 3

Informan 3 mendapat dukungan terbatas dari keluarga, tetapi anak-anak membantu ketika pesanan menumpuk. Keikutsertaan dalam kelompok usaha KKS BOCAHPINTAR memberinya akses pada pelatihan sederhana dan solidaritas komunitas. Bantuan yang pernah diterima berupa modal usaha, setrika listrik, setrika uap, wajan, dan oven untuk produksi kue. Dukungan ini memperkuat diversifikasi usaha yang dijalankan.

#### 4. Informan 4

Informan 4 hanya sesekali mendapat bantuan dari anak-anak, namun aktif mengikuti kegiatan kelompok usaha KKS BOCAHPINTAR. Dukungan kelompok berupa modal bergulir dan kesempatan berbagi pengalaman. Bantuan konkret yang pernah diterima berupa modal usaha, etalase, rak bensin, bensin, gas, dan tabung gas. Hal ini membantu menjaga stabilitas usaha warung kelontong yang dijalanannya.

#### 5. Informan 5

Informan 5 menghadapi keterbatasan dukungan keluarga, namun anak-anak bisa dimintai tolong saat repot. Beliau aktif dalam kelompok usaha KKS BOCAHPINTAR yang memberikan dukungan moral, jaringan pemasaran lokal, dan solidaritas kelompok. Bantuan yang pernah diterima berupa modal usaha, wajan, dan panci untuk produksi gorengan. Dukungan ini memperkuat kapasitas produksi usaha kuliner sederhana yang dijalanannya.

### Pembahasan

Kerangka pemikiran penelitian ini menjelaskan bahwa krisis ekonomi menjadi faktor pemicu yang memengaruhi kondisi sosial-ekonomi perempuan kepala keluarga. Dalam menghadapi tekanan tersebut, perempuan kepala keluarga mengembangkan berbagai strategi adaptif untuk mempertahankan keberlangsungan usaha ultra mikro. Efektivitas strategi tersebut selanjutnya menentukan tingkat ketahanan usaha yang mereka miliki. Hubungan antar komponen tersebut dapat dianalisis sebagai berikut.

#### 1. Krisis Ekonomi sebagai Pemicu Strategi Adaptif

Dalam perspektif Sustainable Livelihood Framework (DFID, 1999), kondisi tersebut merupakan bagian dari vulnerability context, yaitu situasi eksternal yang mengganggu kemampuan rumah tangga dalam mempertahankan penghidupan. Krisis ekonomi mengurangi kapasitas modal finansial, mempersempit peluang pasar, serta meningkatkan ketidakpastian usaha sehingga perempuan kepala keluarga harus melakukan berbagai penyesuaian. Temuan penelitian menunjukkan bahwa seluruh informan mengalami tekanan yang relatif sama, namun kemampuan mereka dalam merespons krisis berbeda sesuai dengan aset (*livelihood assets*) yang dimiliki.

#### 2. Perempuan Kepala Keluarga sebagai Aktor Strategis

Temuan penelitian menunjukkan bahwa perempuan kepala keluarga tidak hanya berperan sebagai pemilik usaha, tetapi juga sebagai pencari nafkah utama sekaligus pengelola rumah tangga. Kondisi tersebut membuat setiap keputusan usaha selalu mempertimbangkan kebutuhan ekonomi keluarga.

Fenomena ini mendukung teori Kabeer (1999) bahwa perempuan memiliki agency, yaitu kemampuan mengambil keputusan ekonomi berdasarkan sumber daya yang dimiliki. Meskipun menghadapi keterbatasan modal dan beban ganda, para informan tetap mampu menentukan strategi yang dianggap paling sesuai untuk mempertahankan penghidupan keluarga.

#### 3. Strategi Adaptif sebagai Bentuk Respons terhadap Krisis

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perempuan kepala keluarga menerapkan berbagai strategi adaptif untuk mempertahankan usaha ultra mikro di tengah krisis ekonomi. Strategi tersebut meliputi efisiensi biaya, diversifikasi usaha, inovasi, pengelolaan keuangan, pemanfaatan teknologi digital, dan penguatan jejaring sosial. Temuan penelitian juga menunjukkan bahwa jejaring sosial merupakan strategi adaptif yang paling

dominan. Dukungan keluarga, pelanggan tetap, tetangga, serta Kelompok Keluarga Sakinah (KKS) BOCAHPINTAR memberikan kontribusi penting melalui bantuan modal, peralatan usaha, pelatihan, pendampingan, maupun perluasan jaringan pemasaran. Hal ini menunjukkan bahwa modal sosial menjadi faktor utama yang membantu perempuan kepala keluarga mempertahankan keberlangsungan usahanya di tengah berbagai keterbatasan.

#### 4. Strategi Adaptif dalam Membangun Ketahanan Usaha

Berbagai strategi adaptif tersebut berkontribusi terhadap terbentuknya ketahanan usaha (*business resilience*), meskipun tingkat keberhasilannya berbeda pada setiap informan. Ketahanan usaha tercermin dari kemampuan pelaku usaha untuk tetap menjalankan usahanya meskipun menghadapi penurunan omzet dan keterbatasan modal, menjaga pendapatan keluarga melalui berbagai penyesuaian, serta beradaptasi dengan perubahan kondisi melalui diversifikasi usaha, inovasi produk dan layanan, serta perubahan cara pemasaran. Selain itu, hubungan yang baik dengan pelanggan dan dukungan keluarga maupun komunitas membantu pelaku usaha mempertahankan kepercayaan pelanggan sekaligus mempercepat proses pemulihan setelah mengalami tekanan ekonomi. Temuan ini menguatkan konsep *Business Resilience* dari Branicki dkk. (2018) bahwa ketahanan usaha tidak hanya ditentukan oleh besarnya modal yang dimiliki, tetapi juga oleh kemampuan pelaku usaha untuk terus beradaptasi, memanfaatkan sumber daya yang tersedia, dan membangun dukungan sosial secara berkelanjutan.

#### Analisis dengan Sustainable Livelihood Framework

Apabila dianalisis menggunakan Sustainable Livelihood Framework, hasil penelitian menunjukkan bahwa perempuan kepala keluarga mampu mempertahankan usaha bukan karena memiliki modal finansial yang besar, melainkan karena mampu mengoptimalkan berbagai livelihood assets yang dimiliki.

- Human capital tercermin pada pengalaman dan keterampilan mengelola usaha.
- Financial capital masih terbatas sehingga pengelolannya dilakukan secara sangat hati-hati.
- Social capital menjadi aset yang paling dominan melalui dukungan keluarga, pelanggan, dan komunitas KKS BOCAHPINTAR.
- Physical capital berupa peralatan usaha yang sebagian diperoleh dari bantuan kelompok.
- Natural capital hanya berperan pada jenis usaha tertentu, misalnya usaha berbasis pangan.

Kelima aset tersebut digunakan untuk membangun strategi adaptif berupa efisiensi biaya, diversifikasi usaha, inovasi sederhana, pengelolaan keuangan, digitalisasi terbatas, dan penguatan jejaring sosial. Strategi tersebut selanjutnya menghasilkan ketahanan usaha, yang ditandai dengan kemampuan mempertahankan operasional, menjaga pendapatan keluarga, mempertahankan pelanggan, serta terus beradaptasi terhadap perubahan lingkungan.

Berdasarkan hasil penelitian, keberlangsungan usaha ultra mikro yang dijalankan perempuan kepala keluarga tidak hanya ditentukan oleh kemampuan individu dalam mengelola usaha, tetapi juga dipengaruhi oleh dukungan kelembagaan yang diberikan oleh Kelompok Keluarga Sakinah (KKS) BOCAHPINTAR. Dalam perspektif Sustainable Livelihood Framework (DFID, 1999), kelompok ini dapat diposisikan sebagai bagian dari transforming structures and processes, yaitu struktur dan proses kelembagaan yang berfungsi memperkuat kemampuan masyarakat dalam mengakses berbagai sumber daya serta meningkatkan kapasitas penghidupan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa seluruh informan memperoleh dukungan nyata dari KKS BOCAHPINTAR dalam berbagai bentuk, antara lain bantuan modal usaha, penyediaan peralatan produksi, pelatihan sederhana, penguatan jejaring sosial, serta pendampingan dalam pengembangan usaha. Misalnya, Bu Informan 1 memperoleh bantuan modal usaha, rak dagangan, kulkas bekas, dan produk jajanan untuk dijual. Bu Informan 3 memperoleh bantuan berupa setrika uap, oven, dan peralatan produksi yang mendukung diversifikasi usahanya, sedangkan informan lain memperoleh etalase, tabung gas, rak bensin, maupun peralatan memasak sesuai kebutuhan usahanya. Selain bantuan fisik, KKS BOCAHPINTAR juga menjadi ruang belajar bersama, tempat berbagi pengalaman, serta membangun solidaritas antaranggota.

Dalam kerangka SLF, keberadaan KKS BOCAHPINTAR tidak hanya berfungsi sebagai pemberi bantuan, tetapi sebagai institusi yang memperkuat berbagai aset penghidupan (*livelihood assets*) yang dimiliki perempuan kepala keluarga. Bantuan pelatihan dan pendampingan meningkatkan human capital melalui penguatan pengetahuan dan keterampilan usaha. Penyediaan modal bergulir dan peralatan usaha memperkuat financial capital dan physical capital, sehingga pelaku usaha memiliki kapasitas produksi yang lebih baik.

Sementara itu, kegiatan kelompok yang mendorong kerja sama, berbagi pengalaman, dan saling membantu memperkuat social capital, yaitu modal sosial berupa jaringan, kepercayaan, dan solidaritas yang menjadi salah satu kekuatan utama usaha ultra mikro.

Temuan penelitian juga menunjukkan bahwa modal sosial yang dibangun melalui KKS BOCAHPINTAR berperan penting dalam meningkatkan kemampuan perempuan kepala keluarga menghadapi situasi krisis. Ketika akses terhadap lembaga keuangan formal masih terbatas dan kemampuan digital belum optimal, keberadaan kelompok menjadi sumber dukungan alternatif yang membantu anggota mempertahankan usahanya. Dengan demikian, kelompok tidak hanya menjalankan fungsi ekonomi, tetapi juga fungsi sosial dan psikologis melalui penguatan rasa percaya diri, motivasi, dan solidaritas antaranggota.

Keberadaan KKS BOCAHPINTAR mendorong terbentuknya strategi adaptif yang lebih efektif. Bantuan modal memungkinkan anggota mempertahankan operasional usaha, bantuan peralatan meningkatkan kapasitas produksi, sedangkan pelatihan dan diskusi kelompok memperluas wawasan mengenai peluang usaha. Kondisi tersebut memperlihatkan bahwa strategi adaptif yang diterapkan perempuan kepala keluarga bukan semata-mata merupakan hasil kemampuan individu, tetapi merupakan hasil interaksi antara kapasitas personal dengan dukungan kelembagaan yang tersedia. Dengan demikian, hasil penelitian ini memperluas penerapan Sustainable Livelihood Framework dengan menunjukkan bahwa transforming structures and processes tidak hanya berupa kebijakan pemerintah atau lembaga keuangan formal, tetapi juga dapat diwujudkan melalui organisasi masyarakat berbasis komunitas seperti KKS BOCAHPINTAR. Kelompok ini berfungsi sebagai lembaga lokal yang memperkuat akses terhadap sumber daya, meningkatkan kapasitas anggota, dan membangun modal sosial yang pada akhirnya memperkuat strategi adaptif serta meningkatkan ketahanan usaha perempuan kepala keluarga.

Analisis ini memberi kontribusi yang membedakan penelitian ini dengan penelitian terdahulu. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ketahanan usaha perempuan kepala keluarga bukan hanya ditentukan oleh kemampuan individu dalam menyusun strategi adaptif, tetapi juga oleh keberadaan kelembagaan komunitas yang memperkuat aset penghidupan mereka. Dalam penelitian ini, keberadaan Kelompok Keluarga Sakinah BOCAHPINTAR berperan sebagai *transforming structures and processes* yang menghubungkan sumber daya dengan strategi adaptif, sehingga meningkatkan ketahanan usaha ultra mikro. Perspektif ini memperkaya penerapan Sustainable Livelihood Framework pada kajian kewirausahaan perempuan dan usaha ultra mikro, sekaligus menegaskan pentingnya model pemberdayaan berbasis komunitas sebagai mekanisme penguatan ketahanan ekonomi keluarga.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi perempuan kepala keluarga dalam mengelola usaha ultra mikro agar bertahan di tengah krisis pada Kelompok Keluarga Sakinah (KKS) BOCAHPINTAR Karanganyar, dapat disimpulkan bahwa usaha ultra mikro memiliki peran strategis sebagai sumber penghidupan utama bagi perempuan kepala keluarga dalam memenuhi kebutuhan ekonomi rumah tangga. Meskipun usaha yang dijalankan masih berada pada skala mikro dengan keterbatasan modal, teknologi, dan akses pasar, keberadaan usaha tersebut mampu menjadi instrumen penting dalam mempertahankan keberlangsungan ekonomi keluarga.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perempuan kepala keluarga menerapkan berbagai strategi adaptif untuk menghadapi tekanan ekonomi, yaitu melalui efisiensi biaya operasional, diversifikasi usaha, inovasi sederhana, pengelolaan keuangan secara terbatas, pemanfaatan teknologi digital sederhana, serta penguatan jejaring sosial. Strategi tersebut menunjukkan adanya kapasitas *agency* perempuan kepala keluarga dalam mengambil keputusan ekonomi dan melakukan penyesuaian terhadap perubahan lingkungan usaha. Meskipun sebagian besar pelaku usaha masih menghadapi keterbatasan literasi keuangan dan digital, kemampuan mereka dalam mempertahankan usaha menunjukkan adanya bentuk ketahanan (*resilience*) dalam menghadapi kondisi krisis.

Dalam perspektif Sustainable Livelihood Framework (SLF), ketahanan usaha perempuan kepala keluarga tidak hanya ditentukan oleh kepemilikan modal finansial, tetapi juga dipengaruhi oleh kemampuan dalam mengoptimalkan berbagai aset penghidupan (*livelihood assets*). Modal sosial (*social capital*) menjadi aset yang paling dominan dalam penelitian ini, karena dukungan keluarga, pelanggan, komunitas, dan kelompok usaha menjadi sumber daya penting ketika akses terhadap modal formal dan teknologi masih terbatas. Sementara itu, modal manusia (*human capital*) berupa pengalaman dan keterampilan usaha, modal

fisik (*physical capital*) berupa peralatan usaha, serta modal finansial (*financial capital*) yang terbatas tetap berkontribusi dalam mendukung keberlangsungan usaha.

Penelitian ini juga menemukan bahwa Kelompok Keluarga Sakinah (KKS) BOCAHPINTAR memiliki peran penting sebagai transforming structures and processes dalam kerangka SLF. KKS BOCAHPINTAR tidak hanya berfungsi sebagai wadah berkumpulnya pelaku usaha, tetapi juga sebagai institusi lokal yang memperkuat akses anggota terhadap sumber daya melalui pemberian bantuan modal, penyediaan peralatan usaha, pelatihan, pendampingan, serta pengembangan jejaring sosial. Keberadaan kelompok tersebut memperkuat kapasitas individu perempuan kepala keluarga dalam mengembangkan strategi adaptif dan meningkatkan ketahanan usaha.

Dengan demikian, penelitian ini menegaskan bahwa ketahanan usaha ultra mikro perempuan kepala keluarga merupakan hasil interaksi antara kapasitas individu dan dukungan kelembagaan komunitas. Model pemberdayaan berbasis kelompok seperti KKS BOCAHPINTAR dapat menjadi pendekatan alternatif dalam memperkuat keberlanjutan usaha ultra mikro, khususnya bagi kelompok perempuan yang menghadapi keterbatasan sumber daya dan kerentanan ekonomi.

## SARAN

Berdasarkan hasil penelitian, beberapa rekomendasi yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi pelaku usaha ultra mikro perempuan kepala keluarga, diperlukan peningkatan kapasitas dalam aspek manajemen usaha, khususnya pencatatan keuangan sederhana, perencanaan usaha, pengelolaan modal, serta strategi pengembangan pasar. Peningkatan literasi keuangan menjadi penting agar pelaku usaha mampu mengetahui kondisi usaha secara lebih akurat dan memiliki peluang lebih besar dalam mengakses sumber pembiayaan formal.
2. Dalam aspek digitalisasi usaha, diperlukan program pendampingan yang lebih sistematis untuk meningkatkan kemampuan perempuan kepala keluarga dalam memanfaatkan teknologi digital sebagai sarana pemasaran dan pengembangan usaha. Pelatihan tidak hanya sebatas penggunaan media sosial, tetapi juga mencakup pembuatan konten promosi, pengelolaan pelanggan digital, serta pemanfaatan platform pemasaran daring yang sesuai dengan karakteristik usaha ultra mikro.
3. Bagi Kelompok Keluarga Sakinah (KKS) BOCAHPINTAR, diperlukan penguatan kelembagaan agar peran kelompok sebagai *transforming structures and processes* dalam kerangka SLF dapat semakin optimal. Penguatan tersebut dapat dilakukan melalui pengembangan sistem pendampingan usaha berkelanjutan, pembentukan mekanisme pencatatan perkembangan usaha anggota, pengembangan jejaring pemasaran bersama, serta peningkatan akses terhadap sumber daya eksternal seperti lembaga keuangan, pemerintah, maupun mitra pemberdayaan.
4. Bagi pemerintah dan lembaga pemberdayaan masyarakat, hasil penelitian ini menunjukkan pentingnya pendekatan pemberdayaan yang tidak hanya berorientasi pada pemberian bantuan modal, tetapi juga penguatan kapasitas, pendampingan, dan pembangunan modal sosial. Program pemberdayaan perempuan kepala keluarga sebaiknya dirancang secara terintegrasi dengan mempertimbangkan aspek ekonomi, sosial, dan psikologis agar mampu menghasilkan ketahanan usaha yang berkelanjutan.
5. Bagi penelitian selanjutnya, disarankan untuk melakukan kajian lebih lanjut dengan cakupan informan yang lebih luas dan pendekatan longitudinal untuk melihat perubahan kapasitas usaha perempuan kepala keluarga dalam jangka panjang. Penelitian berikutnya juga dapat mengembangkan kajian mengenai efektivitas model pemberdayaan berbasis komunitas dalam meningkatkan skala usaha, akses pembiayaan, serta transformasi digital usaha ultra mikro.

Kontribusi penelitian ini terletak pada penegasan bahwa usaha ultra mikro perempuan kepala keluarga dapat bertahan dalam situasi krisis bukan semata-mata karena kemampuan adaptasi individu, tetapi melalui kombinasi antara strategi personal dan dukungan kelembagaan berbasis komunitas. Temuan ini memperkuat relevansi Sustainable Livelihood Framework dalam menjelaskan bagaimana kelompok masyarakat lokal dapat menjadi aktor penting dalam membangun ketahanan ekonomi kelompok rentan.

## DAFTAR PUSTAKA

- BPS, B. P. S. (2025a, Mei 27). Cerita Data Statistik untuk Indonesia—Female Breadwinners: Fenomena Perempuan Sebagai Pencari Nafkah Utama Keluarga. *Badan Pusat Statistik*, 2(3), 32.

- BPS, B. P. S. (2025b, Desember 12). *Persentase Rumah Tangga menurut Provinsi, Jenis Kelamin Kepala Rumah Tangga, dan Banyaknya Anggota Rumah Tangga, 2009-2025—Tabel Statistik*. <https://www.bps.go.id/id/statistics-table/1/MTYwMyMx/persentase-rumah-tangga-menurut-provinsi--jenis-kelamin-kepala-rumah-tangga--dan-banyaknya-anggota-rumah-tangga--2009-2025.html>
- Branicki, L. J., Sullivan-Taylor, B., & Livschitz, S. R. (2018). How entrepreneurial resilience generates resilient SMEs. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 24(7), 1244–1263.
- DFID, D. for I. D. (1999). *Sustainable Livelihoods Guidance Sheets*. DFID.
- Drucker, P. F. (2001). *The essential Drucker: Selections from the management works of Peter F. Drucker*. Harperbusiness.
- Duchek, S. (2020). Organizational resilience: A capability-based conceptualization. *Business Research*, 13(1), 215–246.
- Ellis, F. (1999). Rural Livelihoods and Diversity in Developing Countries. *ODI Natural Resources Perspectives*, 40, 1–10.
- Fikamalina, A., Puspitayani, D., Shella, D., Nugroho, R., & Ikaningtyas, M. (2024). Strategi Pemasaran dan Inovasi Produk dalam Keberlanjutan Bisnis: Studi Kasus UMKM di Masa Pandemi. *ManBiz: Journal of Management and Business*, 3.
- Himawati, Y., & Taftazani, B. M. (2022). STRATEGI BERTAHAN HIDUP PEREMPUAN KEPALA KELUARGA. *Jurnal Ilmiah Rehabilitasi Sosial (Rehsos)*, 4(2).
- Jaka, H., & Shava, E. (2018). Resilient rural women's livelihoods for poverty alleviation and economic empowerment in semi-arid regions of Zimbabwe. *Jambá : Journal of Disaster Risk Studies*, 10(1), 524.
- Kabeer, N. (2012). Empowerment, Citizenship and Gender Justice: A Contribution to Locally Grounded Theories of Change in Women's Lives. *Ethics and Social Welfare*, 6(3), 216–232.
- Kadin, I. (2025). *UMKM Indonesia*. Kadin Indonesia. <https://kadin.id/data-dan-statistik/umkm-indonesia/>
- Kemenkeu, K. K. (2018). *PEMBIAYAAN ULTRA MIKRO*. <https://www.kemenkeu.go.id/informasi-publik/kemenkeu-menjawab/pembiayaan-ultra-mikro>
- Mintzberg, H. (1994). The Fall and Rise of Strategic Planning. *HARVARD BUSINESS REVIEW*, 105–115.
- Moser, C. O. (1998). *Gender planning and development: Theory, practice and training* (1. publ., repr). Routledge.
- Nurrisa, F., Hermina, D., & Norlaila. (2025). Pendekatan Kualitatif dalam Penelitian: Strategi, Tahapan, dan Analisis Data. *Jurnal Teknologi Pendidikan Dan Pembelajaran | E-ISSN : 3026-6629*, 2(3), 793–800.
- Primadhita, Y., Ayuningtyas, E., & Primatami, A. (2021). Model Orientasi Kewirausahaan dan Strategi Bisnis Guna Meningkatkan Kinerja Wirausaha Perempuan di Bogor. *Jurnal Pengembangan Wiraswasta*, 23, 1.
- Sugiyono. (2021). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D* (3 ed.). Alfabeta.
- Tambunan, T. (2021). *UMKM di Indonesia: Perkembangan, kendala, dan tantangan* (Edisi pertama, cetakan ke-1). Prenada.
- Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic Capabilities and Strategic Management. *Strategic Management Journal*, 18(7), 509–533.
- Undang-undang (UU) Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro, 1 (2013).
- Undang-undang (UU) Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja, 11 (2020). <http://peraturan.bpk.go.id/details/39653/uu-no-20-tahun-2008>
- Undang-undang (UU) Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, 20 (2008). <http://peraturan.bpk.go.id/Details/149750/uu-no-11-tahun-2020>
- Wijaya, A. K., & Kuslina, B. H. (2024). KETAHANAN USAHA KELUARGA UMKM SELAMA KRISIS: STUDI KASUS DI BANDUNG. *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*, 7(6), 7888–7903.