

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Kajian Pustaka

1. Bargaining position

Bargaining position atau posisi tawar adalah konsep yang terkait dengan kemampuan relatif dari pihak dalam suatu situasi untuk memberikan pengaruh satu sama lain atas dasar sumber daya yang dimiliki. Jika kedua belah pihak pada pijakan yang sama dalam debat, maka mereka akan memiliki posisi tawar yang sama. Konsep ini menunjukkan situasi dimana salah satu pihak dalam suatu “tawar-menawar”, atau semacam kontrak atau perjanjian, memiliki alternatif lebih banyak dan lebih baik dari pihak lain. Hal ini menyebabkan salah satu pihak yang lebih besar “kekuasaan” dari yang lain memilih untuk tidak menerima kesepakatan ini dan membuatnya lebih mungkin bahwa lingkup ini akan mendapatkan persyaratan yang lebih menguntungkan. Dalam hal ini posisi tawar yang dimiliki oleh suami dan istri dalam keluarga terhadap proses-proses penentuan yang membutuhkan diskusi.

Berikut adalah beberapa tipe struktur keluarga dalam *nuclear family* yaitu:

- a. *Husband Dominant Companionship*, yaitu suami memiliki bargaining position yang kuat daripada istri.
- b. *Synchrhonize*, yaitu suami dan istri memiliki bargaining position yang setara.

- c. *Wife Dominant Companionship*, yaitu Istri memiliki bargaining position yang kuat daripada suami.

Kemampuan untuk memberikan pengaruh satu sama lain diukur berdasarkan bagaimana suami atau istri akhirnya memutuskan beberapa diskusi didalam keluarga. Intensitas suami atau istri menjadi pengambil keputusan di diskusi keluarga (Zeldith, Morris JR, 1964).

2. Pertukaran Sosial

Menurut (Levi-Strauss, 1969 dalam Ritzer dan Smard, 2010), banyak bentuk interaksi sosial diluar ranah ekonomi yang dapat dikonseptualisasikan sebagai pertukaran manfaat. Baik pertukaran sosial maupun ekonomi di dasarkan pada satu aspek fundamental dalam kehidupan sosial : sebagian dari apa yang kita butuhkan dan kita hargai (misalnya, barang, jasa, dan pertemanan) hanya dapat diperoleh dari orang lain.

Orang-orang saling bergantung untuk mendapatkan sumber-sumber daya berharga ini, dan mereka saling melengkapi yang lain melauai proses pertukaran. Aspek kehidupan sosial inilah yang menjadi fokus teoritikus pertukaran sosial. Manfaat yang didapatkan orang lain dari interaksi sosial dan diberikan kepada interaksi sosial tersebut, beserta struktur-struktur kesempatan serta relasi-relasi ketergantungan yang mengatur pertukaran-pertukaran itu.

Teori pertukaran sosial pada dasarnya dilandasi pada prinsip transaksi ekonomis yang elementer : orang menyediakan barang atau jasa dan sebagai

imbalanya berharap memperoleh barang atau jasa yang diinginkan. Ahli teori pertukaran memandang bahwasanya interaksi sosial itu mirip dengan transaksi ekonomi. Akan tetapi mereka mengakui bahwa pertukaran sosial tidak selalu diukur dengan nilai uang, sebab dalam berbagai transaksi sosial di pertukarkan juga hal-hal yang nyata dan tidak nyata (Paloma, 2010).

a. Aktor dan Sumber Daya dalam Pertukaran Sosial

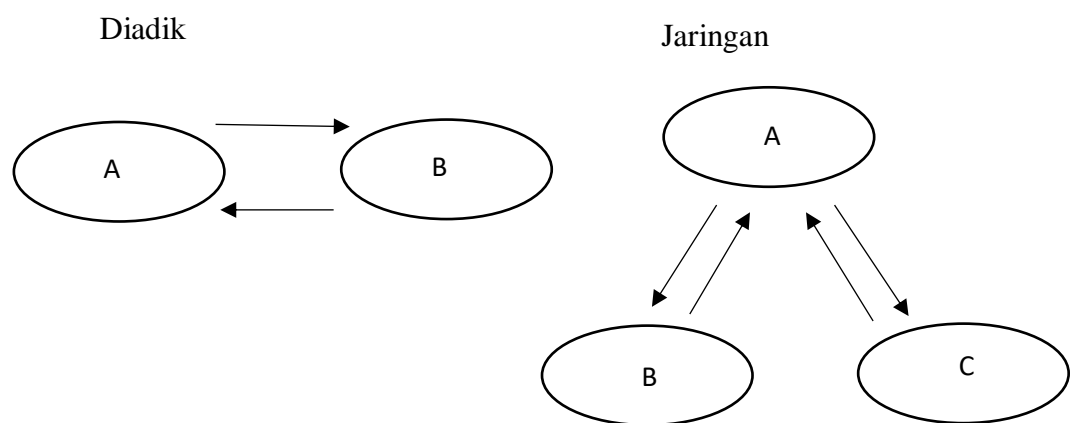
Partisipan dalam suatu pertukaran disebut aktor. Aktor dapat berupa pribadi individu (individual persons) atau kelompok perusahaan, dan entitas spesifik lain (teman khusus) atau pemegang jabatan struktural yang dapat saling dipertukarkan (Ritzer dan Smart, 2010).

Kekayaan atau kecakapan perilaku yang dimiliki oleh seorang aktor dan dihargai oleh aktor-aktor lain disebut sebagai suatu sumber daya dalam relasi aktor tersebut dengan aktor-aktor lainnya. Sumber daya dalam suatu pertukaran tidak hanya meliputi barang yang dapat diraba, tetapi juga kapasitas untuk menyediakan hasil-hasil yang dinilai secara rasional seperti persetujuan dan status (Ritzer dan Smart, 2010). Aktor yang melakukan tindakan dalam suatu pertukaran akan menanggung biaya atas diri dan memberikan hasil kepada aktor lain. Biaya tanggungan biasanya selalu meliputi biaya kesempatan.

b. Struktur-struktur dalam pertukaran

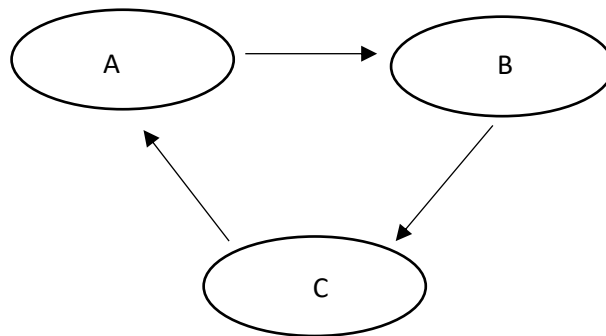
Relasi pertukaran berkembang menurut struktur ketergantungan timbal balik, yang bentuknya ada beberapa macam:

1. Pertukaran Langsung (*direct exchange*): terjadi antara dua aktor, hasil tiap aktor tergantung langsung terhadap perilaku aktor yang satu lagi. Misalkan, A memberi nilai kepada B dan B memberi nilai kepada A.



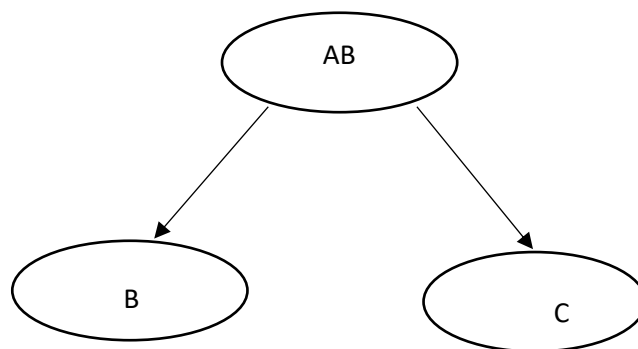
Gambar 2.1. Struktur Pertukaran Sosial Langsung

2. Pertukaran umum : terjadi antara tiga Aktor atau lebih, atau ketergantungan tidak langsung. Manfaat yang diterima B dari A tidak secara langsung di kembalikan lewat pemberian B kepada A, namun dengan cara tidak langsung melalui pemberian B kepada aktor lain di dalam jaringan. Akhirnya A menerima 'pengembalian' dari pertukaran yang telah dilakukanya dari aktor terpilih di dalam sistem, tetapi bukan dari B.



Gambar 2.2. Pertukaran Sosial tidak Langsung (Umum)

3. Pertukaran Produktif : kedua aktor dalam relasi sama-sama harus melakukan pemberian kepada yang lain agar dapat memperoleh manfaat (misalnya, bersama-sama menulis sebuah buku).



Gambar 2.3. Pertukaran Sosial Produktif

c. Proses Pertukaran

Proses pertukaran pada dasarnya menggambarkan terjadinya interaksi dalam suatu struktur pertukaran. Kesempatan dalam pertukaran memberikan aktor peluang untuk menginisiasikan pertukaran tersebut. ketika inisiasi terbalas (tawaran diterima), maka pertukaran timbal-balik

antara manfaat-manfaat yang dihasilkan disebut transaksi. Transaksi yang terjadi antara aktor secara terus menerus disebut relasi pertukaran.

d. Defenisi Teori Pertukaran Sosial

Sebenarnya dasar-dasar teori pertukaran sosial dapat dilacak dalam sejumlah karya ilmuwan sosial klasik. Dalam teori ekonomi klasik abad ke-18 dan 19, para ahli ekonomi politik Inggris seperti Adam Smith sudah menganalisis pasar ekonomi sebagai hasil dari kumpulan (agregation) yang menyeluruh dari sejumlah transaksi ekonomi individual yang tidak terbilang besarnya. Diasumsikan bahwa transaksi-transaksi pertukaran akan terjadi hanya jika kedua belah pihak dapat memperoleh keuntungan dari pertukaran itu, dan bahwa kesejahteraan masyarakat pada umumnya dapat dengan baik sekali dijamin apabila individu-individu diberikan untuk mengejar kepentingan pribadinya melalui pertukaran-pertukaran yang dirembukkan secara pribadi. Tekanan yang sama pada tujuan-tujuan individual dan imbalannya (*reward*) inilah yang juga menandai sifat teori pertukaran masa kini di Amerika. (Jhonson, 2009, dalam Amal 2012).

Levi-Strauss, seorang ahli antropologi Prancis mengembangkan suatu perspektif teoritis mengenai pertukaran sosial dalam analisisnya mengenai praktek perkawinan dan sistem kekerabatan masyarakat-masyarakat primitif. Dalam analisisnya, Levi-Strauss membedakan dua sistem pertukaran; pertukaran langsung dan pertukaran tidak langsung. Dalam pertukaran langsung, para anggota suatu kelompok duaan (*dyad*)

terlibat dalam transaksi pertukaran langsung, masing-masing anggota pasangan itu saling memberikan dengan dasar pribadi. Dalam pertukaran tidak langsung, anggota-anggota dalam kelompok tigaan (*triad*) atau yang lebih besar lagi, menerima sesuatu dari seorang pasangan yang lain dari orang yang dia berikan sesuatu yang berguna. Maksudnya adalah bahwa pertukaran ini bersifat langsung bukan timbal balik (Amal, 2010).

Menurut Molm dan Cook, behaviorisme yang sangat terkenal dalam bidang ilmu psikologi dinilai berpengaruh langsung pada sosiologi perilaku dan berpengaruh tidak langsung terhadap teori pertukaran. Behaviorisme, dengan gagasan utamanya tentang hadiah dan biaya inilah, yang sangat berpengaruh pada teori pertukaran. Jadi dalam sosiologi perilaku maupun teori pertukaran awal, salah satu proposisi yang dapat di baca adalah bahwa tindakan seseorang itu lahir lebih didasarkan pada pertimbangan hadiah (*reward*) dan ongkos (*punishment*). Hadiah ditentukan oleh kemampuannya memperkuat perilaku, sedangkan biaya mengurangi kemungkinan perilaku (Ritzer&Goodman, 2015).

Sedangkan teori pilihan rasional juga mempengaruhi dalam pembentukan teori pertukaran. Teori ini memusatkan perhatiannya terhadap aktor. Aktor dipandang sebagai manusia yang memiliki tujuan sekaligus pilihan. Dalam konteks ini tindakan yang termotivasi pada keinginan untuk mencapai tujuan yang sesuai dengan kepentingan diri sendiri. (Ritzer dan Smart, 2010). Usaha yang dilakukan aktor untuk

mencapai apa yang dikehendakinya akan di hadapkan terhadap 2 pemaksa tindakan, yaitu

1. Keterbatasan sumber: Aktor mempunyai sumber atau akses berbeda terhadap sumber daya yang lain. Bagi aktor yang mempunyai sumber daya besar, maka pencapaian tujuannya relatif muda. Namun bagi aktor yang tidak memiliki sumber daya terbatas, maka Tujuannya mungkin sukar atau bahkan mustahil sama sekali.
2. Lembaga sosial : hambatan kelembagaan ini menyediakan baik sanksi negatif yang membantu mendorong aktor untuk melakukan tindakan tertentu dan menghindarkan tindakan yang lain.

Secara umum dapat di katakan Teori Pertukaran Sosial merupakan salah satu teori yang terdapat dalam ilmu Sosiologi. Teori ini hendak mengatakan bahwa dalam setiap interaksi sosial terdapat unsur biaya (*cost*), imbalan (*reward*) dan keuntungan (*profit*). Dengan kata lain biaya, imbalan, dan keuntugan merupakan inti dari teori pertukaran sosial. Di sini di jelaskan bagaimana seseorang memandang hubuganya dengan orang lain dalam kaitanya dengan keseimbangan antara biaya dan imbalan dalam hubungan tersebut, jenis hubungan dan kesempatan untuk menjalin hubungan yang lebih baik dengan orang lain.

Walaupun dasar-dasar teori pertukaran bisa ditemukan dalam karya-karya para ahli antropologi fungsionalis (Paloma, 2010), akan tetapi perkembangan teori pertukaran sosial dicetuskan oleh George C. Homans, sedangkan penyempurnaan selanjudnya dilakukan oleh Piter

M. Blau. Homans ingin memperbaiki apa yang dianggapnya merupakan kekurangan teori Fungsional.

3. Teori Pertukaran Sosial George C. Homans

Meski dasar-dasar teori pertukaran sosial dapat dilacak pada perbincangan ataupun karya para ahli ilmu sosial klasik, teori behaviorisme dan teori pilihan rasional, sebagaimana dikemukakan di atas, namun orang yang dianggap sebagai pencetus teori ini adalah George C. Homans (Amal, 2010). Inti dari teori pertukaran Homans terletak pada sekumpulan proposisi fundamental. Meski beberapa proposisinya menerangkan setidaknya dua individu yang berinteraksi, namun ia dengan hati-hati menunjukkan bahwa proposisi itu berdasarkan prinsip psikologis. Meskipun Homans membahas prinsip psikologis, namun satu hal yang penting dicatat di sini adalah bahwa ia sama sekali tidak membayangkan individu itu dalam keadaan terisolasi. Ia mengakui bahwa manusia adalah makhluk sosial dan menggunakan sebagian besar waktu mereka berinteraksi dengan manusia lain. Dalam persoalan interaksi ini, Homans membatasi diri pada interaksi sosial dalam kehidupan sehari-hari. Namun, sangat jelas ia cukup yakin bahwa sosiologi yang dibangun berdasarkan prinsip yang dikembangkannya akhirnya akan mampu menerangkan semua perilaku sosial (Ritzer dan Goodman, 2015).

Teori pertukaran Homans bertumpu pada asumsi bahwa orang yang terlibat dalam perilaku untuk memperoleh ganjaran atau menghindari hukuman. Pertukaran perilaku untuk memperoleh ganjaran pada dasarnya merupakan prinsip dasar dalam transaksi ekonomi sederhana. Pendapat

Homans tentang pertukaran bertumpu pada interaksi antar individu yang melakukan pertukaran kepentingan dengan hukum dasar imbalan dan keuntungan yang didapat oleh individu yang melakukan pertukaran itu (Nasirun et al., 2021). Teori pertukaran Homans juga menggambarkan strategi dasar dan logika yang dia kemukakan sebagai sesuatu yang penting bagi perkembangan suatu teori sosial yang bersifat menjelaskan berlawanan dengan konsep-konsep yang bersifat deskriptif belaka (Amal, 2010).

Pada dasarnya ilmu ekonomi itu menggambarkan hubungan-hubungan pertukaran dan sosiologi dapat menggambarkan struktur-struktur sosial di mana pertukaran itu terjadi, tetapi yang memegang kunci penjelasan adalah ilmu psikologis. Teori psikologis yang cocok untuk menjelaskan struktur sosial. Homans (dalam Paloma, 2010) percaya bahwa proses pertukaran dapat dijelaskan lewat lima pernyataan proposisional yang saling berhubungan dan berasal dari psikologi skinnerian yaitu:

- a. Proposisi sukses : dalam setiap tindakan, semakin sering suatu tindakan tertentu memperoleh ganjaran, maka kian kerap dia akan melakukan tindakan itu.
- b. Proposisi stimulus : jika dimasa lalu terjadinya stimulus yang khusus, atau seperangkat stimuli, merupakan peristiwa dimana tindakan seseorang memperoleh ganjaran, maka semakin mirip stimuli yang ada sekarang ini dengan yang lalu itu, akan semakin mungkin seseorang melakukan tindakan serupa atau yang agak sama.

- c. Proposisi nilai : semakin tinggi nilai suatu tindakan, maka kian senang seseorang melakukan tindakan itu.
- d. Proposisi Deprivasi - satiasi : semakin sering di masa yang baru berlalu seseorang menerima suatu ganjaran tertentu, maka semakin kurang bernilai bagi orang tersebut peningkatan setiap ganjaran itu.
- e. Proposisi restu – agresi : bila tindakan seseorang tidak memperoleh ganjaran yang diharapkan, atau menerima hukuman yang tidak diinginkan, maka dia akan marah : dia akan menjadi cenderung menunjukkan perilaku agresif, dan hasil perilaku demikian menjadi lebih bernilai baginya. Bilamana tindakan seseorang memperoleh ganjaran yang diharapkan, khusus ganjaran yang lebih besar dari yang diperkirakan, atau tidak memperoleh hukuman yang diharapkan, maka dia akan merasa senang : dia akan lebih mungkin melaksanakan perilaku yang disenanginya, dan hasil dari perilaku yang demikian akan menjadi lebih bernilai baginya.

Dalam perkembangan teori pertukaran sosial ada dua penanggap dan sekaligus mengembangkan teori pertukaran yang di gagas Homans yaitu Peter M Blau dan Richard Emerson.

4. Teori Pertukaran Sosial Peter M. Blau

Satu gagasan yang dikemukakan Peter M. Blau (1918- 2002) dalam Amal (2010) atas teori pertukaran Homans adalah bahwa teori pertukaran yang dikemukakan Homans dinilai cenderung ke arah reduksionisme psikologis yang menekankan bahwa penjelasan perilaku individu juga

berarti penjelasan seluruh perilaku kelompok. Tekanan Blau atas kelahiran (emergence) atau properti kelompok yang tak dapat direduksi pada psikologi berorientasi individual, mengakibatkan Peter Ekeh menggambarkan karya Blau sebagai suatu “tesis yang bersifat kolektivistis strukturalis” yang dapat dibedakan dari teori individualistic behavioris dari Homans (Paloma, 2010).

Pertukaran sosial Blau merupakan hasil dari kritiknya atas teori Homans tentang pertukaran sosial yang menitik beratkan pada perilaku individu, menurut Blau malah sebaliknya, hal utama untuk memahami fakta sosial adalah memahami struktur sosial bukan individu seperti kajian Homans. Meskipun demikian, Blau mengakui kajian perilaku individu adalah hal yang penting yang harus dilakukan untuk menuju pemahaman yang lebih kompleks yaitu struktur sosial. Inti dasar pemikiran M. Blau tentang pertukaran sosial: Pertama, membedakan kelompok besar (organisasi) dengan kelompok kecil (individu yang merupakan bagian dari organisasi atau menurut Homans perilaku individu), Kedua, pertukaran sosial berlangsung antar individu dengan kelompok. Ketiga, nilai norma sebagai perantara atau media dalam aktivitas individu dan kelompok tersebut. (Salahudin, 2010).

5. Teori Pertukaran Sosial Richard Emerson

Emerson menerbitkan karya penting tentang hubungan antara “kekuasaan dan ketergantungan”. Sepuluh tahun kemudian tepatnya pada 1972, Emerson menulis dua esai penting yang menandai awal tahap baru perkembangan teori pertukaran sosial (Muttaqien, 2023). Hal penting yang

coba di ungkap dalam teori pertukaran Emerson, yaitu persoalan ketergantungan kekuasaan. Emerson mendefinisikan kekuasaan sebagai tingkat biaya potensial yang menyebabkan seorang aktor dapat memaksa aktor lain “menerima”, sedangkan ketergantungan melibatkan tingkat biaya potensial yang diterima seorang aktor dalam suatu relasi (Barru, 2019). Kekuasaan yang tidak seimbang dan ketergantungan menyebabkan ketidaksimbangan dalam hubungan, tetapi melalui perjalanan waktu ketimpangan ini akan bergerak menuju hubungan kekuasaan dan ketergantungan yang semakin seimbang (Nilasari, 2015).

a. Relasi kekuasaan dan ketergantungan

Relasi sosial menurut pemahaman Emerson hanya berkembang diseperti kekuasaan, penggunaan kekuasaan dan prosedur penyeimbang kekuasaan, dan sisanya pada konsep ketergantungan. Emerson berpendapat bahwa relasi-relasi ketergantungan itu akan mempersatukan orang (selama orang itu saling bergantung maka mereka akan membentuk relasi dan tetap melanjutkan hubungan relasi tersebut), akan tetapi juga akan menimbulkan ketidaksetaraan kekuasaan yang menyebabkan konflik dan perubahan sosial. Emerson mendefinisikan ketergantungan seseorang aktor pada aktor lain dengan taraf sejauh mana hasil-hasil yang dihargai oleh aktor bergantung dengan pertukaran pada aktor yang satu lagi (Ritzer dan Smart, 2010). Emerson mengemukakan ketergantungan B kepada A akan meningkat seiring dengan nilai yang diberikan B terhadap sumberdaya yang dimiliki oleh A, dan menurun

seiring dengan banyaknya alternatif sumber lain yang dimiliki B untuk sumber daya yang dimiliki oleh A. Ketergantungan timbal balik memberikan dasar struktural bagi kekuasaan mereka atas satu sama lain. Kekuasaan A terhadap B sama dengan ketergantungan B terhadap A.

Kekuasaan dalam relasi diadik (dua) digambarkan atas dua dimensi keseimbangan atau antara A dan B sama-sama memiliki kekuasaan yang mutlak. Bila kedua aktor sama-sama saling bergantung maka kekuasaan dalam relasi itu seimbang. Namun bila ketergantungan B terhadap A lebih besar maka kekuasaan tidak berimbang. Dalam formulasi ini, kekuasaan adalah potensi struktural yang berasal dari relasi ketergantungan di antara aktor-aktor dan penggunaan kekuasaan dapat berbentuk perilaku. Semakin besar ketergantungan B terhadap A, maka semakin besar potensi harga yang dibebankan A terhadap B.

6. Kekuasaan

Menurut Karen S. Cook dan rekannya (1983) dalam teori "vulnerability" dijelaskan bahwa determinasi kekuasaan dari suatu posisi adalah didasarkan pada banyaknya ketergantungan seluruh struktur kepada posisi itu. Menurut mereka, ketergantungan pada sistem yang luas ini adalah fungsi dari sentralitas struktural dari posisi tersebut dan sifat relasi kekuasaan-ketergantungan. Dengan kata lain, vulnerability melibatkan ketergantungan jaringan kepada posisi struktural tertentu. Teori "vulnerability" merupakan salah satu upaya pertama untuk melihat distribusi kekuasaan.

Blood & Wolfe (1960) mengemukakan bahwa aspek yang paling penting dalam struktur keluarga adalah posisi anggota keluarga karena adanya distribusi dan alokasi kekuasaan kemudian aspek pembagian kerja. Kekuasaan disini dapat diartikan sebagai kemampuan seseorang untuk mengambil keputusan yang mempengaruhi orang lain atau keluarga. Sedangkan pembagian kerja menunjukkan pada pola peranan yang ada dalam keluarga dimana suami dan istri melakukan pekerjaan-pekerjaan tertentu. Selanjutnya, dikatakan pula oleh Blood & Wolfe bahwa kombinasi dari kedua aspek di atas adalah hal yang paling mendasar dalam keluarga yang juga dipengaruhi oleh posisi keluarga dalam lingkungan atau masyarakatnya. Dengan dimilikinya kekuasaan oleh suami atau istri maka peluang untuk saling mempengaruhi antara satu sama lain antara keduanya akan semakin terbuka (Darmastuti, n.d.).

Selain itu ada beberapa faktor yang dianggap mempengaruhi peranan wanita dalam pengambilan keputusan, antara lain : proses sosialisasi, pendidikan, latar belakang perkawinan, kedudukan dalam masyarakat, dan pengaruh luar lainnya. Atas adanya dasar mengenai alokasi kekuasaan yang ada dalam keluarga itu, penelitian ini ingin menggunakan teori dari Levy (1971), Blood & Wolfe (1960), Roger (1975), White (1970) yang menyebutkan bahwa ada variasi pola dalam pengambilan keputusan dalam keluarga (oleh suami dan istri), antara lain:

1. Pengambilan keputusan oleh suami saja
2. Pengambilan keputusan oleh suami istri dimana dominasi istri lebih besar

3. Pengambilan keputusan oleh suami istri tidak ada dominasi kedua belah pihak (memiliki bargaining position yang setara)
4. Pengambilan keputusan oleh suami istri dimana dominasi suami lebih besar
5. Pengambilan keputusan oleh istri saja

Penelitian yang dilakukan oleh Pudjiwati menyimpulkan bahwa variable yang mempengaruhi posisi wanita dalam pengambilan keputusan adalah: Pendapatan, kekayaan, pendidikan, jabatan (baik formal dan nonformal) (Pudjiwati, 1983). Dalam melihat permasalahan pengambilan keputusan dalam keluarga, Levy (1971) menyarankan tiga fungsi sub-struktur dalam keluarga yaitu:

1. Diferensiasi peran dinyatakan bahwa posisi yang diduduki anggota keluarga sesungguhnya antara satu dengan yang lain adalah berbeda. Perbedaan posisi itu dapat terjadi karena perbedaan umur, jenis kelamin, perbedaan generasi, posisi ekonomi dan perbedaan dalam pembagian kekuasaan.
2. Alokasi ekonomi yang perlu memperhatikan siapa yang mencari nafkah untuk keperluan konsumsi keluarga seperti makanan, pakaian, perumahan, kesehatan, pendidikan dan lainnya.
3. Alokasi kekuasaan yang juga perlu memperhatikan keputusan dalam keluarga. Ada dua pola umum yang mungkin terjadi pertama, tidak ada dominasi dari salah satu pihak dalam pengambilan keputusan. Kedua,

ada dominasi dari salah satu pihak dalam pengambilan keputusan dalam keluarga (Kusumawarti, 2015).

Menurut Soemijatin dan Djapri Basri siapa diantara suami dan istri yang dominan dalam pengambilan keputusan dipengaruhi oleh lima faktor sebagai sumbangan pribadi antara lain : status, pendidikan, kewibawaan, latar belakang kekerabatan, dan kekayaan yang dimiliki (Kiranantika, 2015). Menurut Van Vuuren D. P. (dalam Blood & Wolfe (1960), kekuasaan yang dinyatakan sebagai kemampuan untuk mengambil keputusan yang mempengaruhi kehidupan keluarga itu bisa tersebar dengan sama nilainya (*equality*) atau tidak sama nilainya antara suami dan istri. Ditengarai jika sang istri bekerja diluar rumah maka akan menunjuk pada pengaruh istri dalam keputusan keluarga. Bukti baru menunjukkan bahwa ada lebih banyak kekuasaan ke arah tingkat sosial – ekonomi yang lebih rendah daripada ke arah yang lebih tinggi.

Morris Zelditch juga menarik kesimpulan terhadap penelitian yang dilakukan oleh Wolfe (1959), Blood & Wolfe (1960), Blood & Hamblin (1958), Nye (1960), Gold & Slatter (1958) dalam kaitannya dengan faktor yang berpengaruh dalam pengambilan keputusan keluarga antara lain : semakin tinggi penghasilan suami maka akan semakin tinggi pula kekuasaannya di dalam keluarga; adanya penghasilan sampingan istri yang diberikan untuk keluarga akan meningkatkan kekuasaan istri dalam keluarga; semakin tinggi tingkat pendidikan istri dibandingkan suami maka akan semakin tinggi pula kekuasaan yang dimiliki istri di dalam keluarga

(Ihromi, 2004). Berdasarkan penelitian tiga faktor yang diperkirakan dapat menumbangkan dominasi suami terhadap istri. Faktor tersebut adalah: faktor pendidikan, faktor status ketenagakerjaan, dan faktor penghasilan. Penelitian Avia dan Salim (2024), menunjukkan bahwa pendidikan istri berpengaruh positif terhadap kemungkinan pengambilan keputusan bersama. Nurseha (2024) menemukan bahwa pendidikan dan kontribusi ekonomi istri dapat meningkatkan partisipasi mereka dalam pengambilan keputusan, meskipun norma budaya tradisional masih menjadi hambatan. Penelitian Audina dan Sarmini (2024) menemukan bahwa istri yang berkontribusi secara ekonomi memiliki peran signifikan dalam pengambilan keputusan keluarga. Furiyah (2022) menemukan bahwa faktor pendidikan dan status ketenagakerjaan istri berpengaruh terhadap partisipasi mereka dalam pengambilan keputusan keluarga.

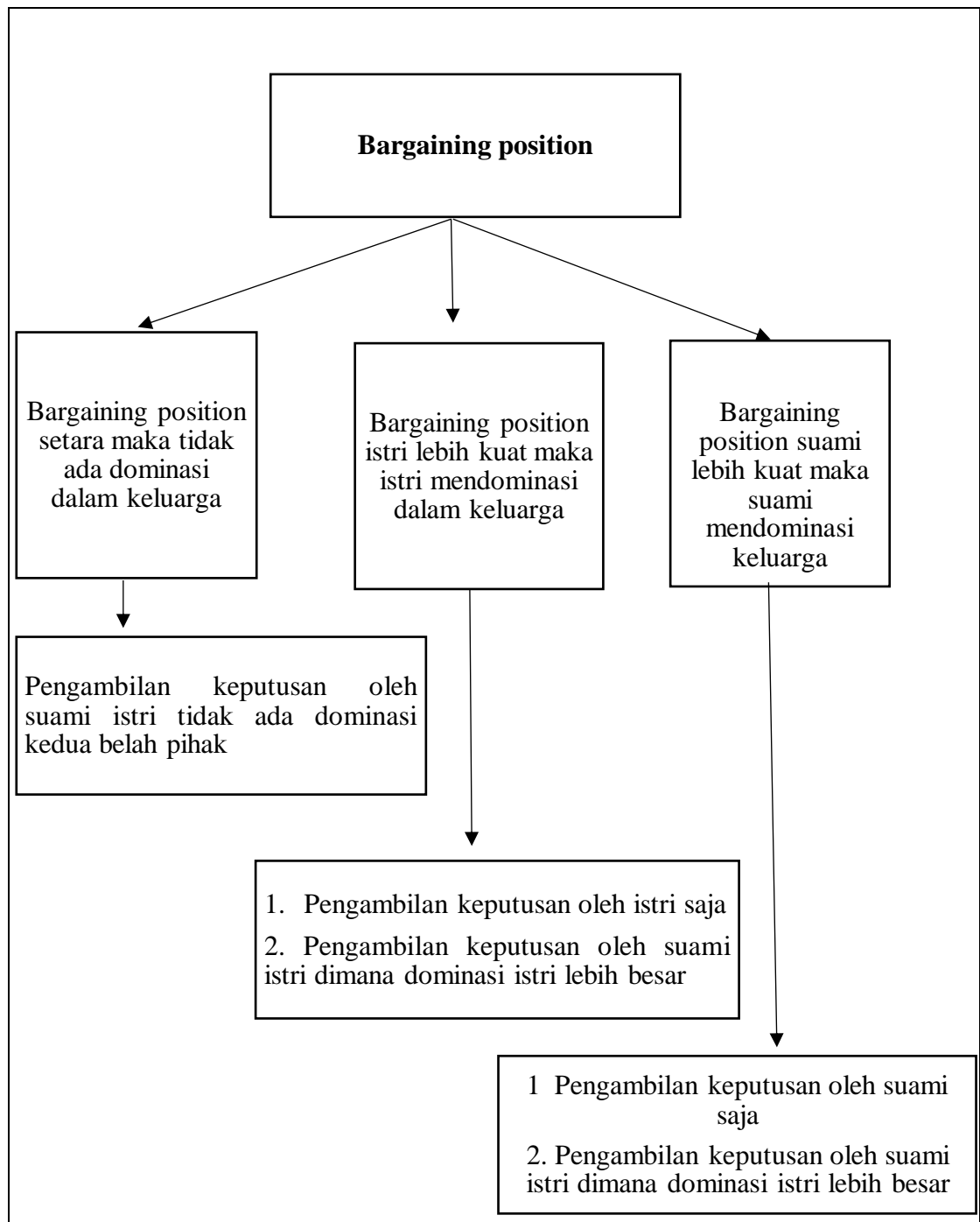
B. Kerangka Berfikir

Kerangka berfikir adalah alur pikir peneliti sebagai dasar-dasar pemikiran untuk memperkuat sub fokus yang menjadi latar belakang dari penelitian ini. Didalam penelitian kualitatif, dibutuhkan sebuah landasan yang mendasari penelitian agar penelitian lebih terarah. Oleh karena itu dibutuhkan kerangka pemikiran untuk mengembangkan konteks dan konsep penelitian lebih lanjut sehingga dapat memperjelas konteks penelitian, metedologi, serta penggunaan teori dalam penelitian. Penjelasan yang disusun akan menggabungkan antara teori dengan masalah yang diangkat dalam penelitian

ini. Kerangka berpikir dalam suatu penelitian perlu dikemukakan apabila penelitian tersebut berkenaan atau berkaitan dengan fokus penelitian.

Maksud dari kerangka berpikir sendiri adalah supaya terbentuknya suatu alur penelitian yang jelas dan dapat diterima secara akal (Nasution, 2020). Sebuah kerangka pemikiran bukanlah sekedar sekumpulan informasi yang di dapat dari berbagai sumber-sumber, atau juga bukan sekedar sebuah pemahaman. Tetapi, kerangka pemikiran membutuhkan lebih dari sekedar data-data atau informasi yang relevan dengan sebuah penelitian, dalam kerangka pemikiran dibutuhkan sebuah pemahaman yang didapat peneliti dari hasil pencarian sumber-sumber, dan kemudian di terapkan dalam sebuah kerangka pemikiran. Pemahaman dalam sebuah kerangka pemikiran akan melandasi pemahaman lain yang telah tercipta terlebih dahulu.

Kerangka pemikiran ini akhirnya akan menjadi pemahaman yang mendasar dan menjadi pondasi bagi setiap pemikiran lainnya. Berdasarkan pemaparan yang sudah dijelaskan di atas, maka tergambar beberapa konsep yang akan dijadikan sebagai acuan peneliti dalam mengaplikasikan penelitian ini. Kerangka pemikiran teoritis di atas akan diterapkan dalam kerangka konseptual sesuai dengan penelitian yang akan diteliti yaitu “*Bargaining Position* Tenaga Kerja Wanita (TKW) dalam Keluarga di Desa Jati Kecamatan Udanawu Kabupaten Blitar”. Berikut adalah kerangka berfikir dalam penelitian ini :



Gambar 2.4. Kerangka Berfikir

C. Kebaruan Penelitian (*State of the Art*)

Penelitian yang telah dilakukan dengan topik kontribusi perempuan secara ekonomi meningkatkan posisi tawar mereka dalam rumah tangga sebagai berikut:

Tabel 2.1 Kebaruan Penelitian

No	Tahun	Judul	Peneliti	Tempat Publikasi
1.	2020	Bargaining Power or Specialization? Determinants of Household Decision Making in Chinese Rural Migrant Families.	Wang, Z., Lou, Y., & Zhou, Y.	<i>SAGE Open</i> , 10(4). https://doi.org/10.1177/2158244020980446 (SAGE Journals)
2.	2020	Mengatasi Konflik Peran sebagai Karyawan dan Ibu Rumah Tangga pada Tenaga Kerja Wanita di Indonesia.	Rosiana, D.	<i>Mimbar: Jurnal Sosial dan Pembangunan</i> , 36(1), 1–10. https://ejournal.unisba.ac.id/index.php/mimbar/article/view/245/0 (Unisba Journal)
3.	2020	Profil Pekerja Rumah Tangga (PRT) di Indonesia dan Strategi Perlindungannya.	Yuliasuti, A.	<i>Jurnal Ketenagakerjaan</i> , 12(2). https://journals.kemnaker.go.id/index.php/naker/article/view/14 (journals.kemnaker.go.id)
4.	2022	Social norms and perceptions drive women's participation in agricultural decisions in West Java, Indonesia.	Qanti, S. R., Peralta, A., & Zeng, D.	<i>Agriculture and Human Values</i> , 39(2), 645–662.
5.	2023	Pembagian Kerja dalam Rumah Tangga antara Suami dan Istri yang	Widyasari, A., & Suyanto, S.	<i>Endogami: Jurnal Ilmiah Kajian Antropologi</i> , 6(2), 209–226.

No	Tahun	Judul	Peneliti	Tempat Publikasi
		Bekerja.		https://doi.org/10.14710/endogami.6.2.209-226 (E-Journal Undip)
6.	2024	Peran Tenaga Kerja Wanita (TKW) dalam Meningkatkan Perekonomian Rumah Tangga Perspektif Ekonomi Islam dan Gender.	Ambariyani, A., & Dwilestari, I.	<i>Indonesian Journal of Economy and Education</i> , 2(1), 187–194. https://doi.org/10.61214/ijen.v2i1.137 (jurnal.academiacenter.org)
7.	2024	Posisi Tawar Perempuan dalam Rumah Tangga: Studi Kasus Buruh Pabrik di PT. Kayu Lima Sejahtera.	Sari, N., Damaiyanti, V. P., & Hakim, A. R.	<i>Huma: Jurnal Sosiologi</i> , 3(2), 145–155. https://doi.org/10.20527/h-js.v3i2.214 (PPIS ULM)
8.	2024	Peran Tenaga Kerja Wanita (TKW) dalam Menopang Ekonomi Keluarga di Kecamatan Aimere Kabupaten Ngada.	Naja, L., Sagajoka, E., & Penu, Y. P.	<i>Jurnal Equilibrium</i> , 2(2), 50–55. https://doi.org/10.37478/jeq.v2i2.3984 (e-Journal Uniflor)
9.	2024	Realitas Tantangan Tenaga Kerja Wanita di Sektor Informal: Kontribusi, Tantangan dan Dampak yang Terjadi.	Putri, R. A., Wati, E. R. K., Nurrizalia, M., Anggelia, R. D., Syakirin, A., & Syawalludin, S.	<i>Jurnal Pendidikan Non Formal</i> , 1(3), 10. https://doi.org/10.47134/jpn.v1i3.367 (Pubmedia)
10.	2025	Alokasi Waktu Kerja Produktif Ibu Rumah Tangga: Studi Kasus Wanita Pedagang Sayur di Kecamatan Bermani Ulu Raya Kabupaten Rejang Lebong.	Untari, D., Mulyasari, G., Priyono, B. S., Andani, A., & Yuliarso, M. Z.	<i>Jurnal Agribisnis dan Komunikasi Pertanian</i> , 8(1). https://e-journals.unmul.ac.id/index.php/AKP/article/view/18862 (eJournals)

No	Tahun	Judul	Peneliti	Tempat Publikasi <u>Universitas Mulawarman)</u>
----	-------	-------	----------	--

Penelitian-penelitian terdahulu dalam tabel di atas menunjukkan temuan sebagai berikut:

1. Pendapatan dan pendidikan merupakan komponen utama dari kekuatan tawar, yang dapat menentukan apakah istri atau suami yang akan bertanggung jawab atas pengambilan keputusan rumah tangga.
2. *Friendly-family policy* dan budaya organisasi yang mendukung keluarga dapat berfungsi sebagai dukungan sosial untuk meringankan konflik peran yang dirasakan oleh tenaga kerja wanita.
3. Pekerja rumah tangga menghadapi tantangan dalam mendapatkan perlindungan hukum dan sosial, yang mempengaruhi posisi tawar mereka dalam rumah tangga.
4. Norma sosial dan persepsi memengaruhi partisipasi perempuan dalam pengambilan keputusan pertanian di Jawa Barat, Indonesia, serta dampaknya terhadap posisi tawar mereka dalam rumah tangga. Penelitian ini menggunakan data dari 439 pasangan suami istri untuk mengukur persepsi mereka mengenai partisipasi perempuan dalam 21 kegiatan pertanian. Hasilnya menunjukkan bahwa meskipun terdapat perbedaan persepsi antara pria dan wanita mengenai pengambilan keputusan, norma sosial memiliki pengaruh signifikan terhadap persepsi tersebut, yang pada akhirnya memengaruhi posisi tawar perempuan dalam rumah tangga.

5. Adanya budaya patriarki membuat kedudukan perempuan dianggap di bawah laki-laki, namun di era globalisasi sekarang telah menggeser paradigma masyarakat mengenai peran gender dalam rumah tangga.
6. Perempuan di Desa Brawijaya, Lampung Timur, memiliki peran sebagai pencari nafkah dengan bekerja menjadi TKW di luar negeri, sementara suami mengurus anak dan rumah.
7. Perempuan yang bekerja sebagai buruh pabrik membantu memenuhi kebutuhan rumah tangga, yang berdampak pada kecukupan finansial dan membantu menciptakan keharmonisan rumah tangga.
8. Peran mantan TKW dalam menopang ekonomi keluarga di Aimere telah mencapai kriteria sangat berhasil, dengan pengakuan dari suami atas kontribusi istri.
9. Perempuan yang bekerja di sektor informal menghadapi tantangan seperti beban kerja ganda dan kurangnya perlindungan sosial, yang mempengaruhi posisi tawar mereka dalam rumah tangga.
10. Perempuan yang bekerja sebagai pedagang sayur mengalokasikan waktu untuk kegiatan produktif, yang menunjukkan peran ganda mereka sebagai pencari nafkah dan pengurus rumah tangga.

Adapun gap penelitian-penelitian di atas dengan penelitian tentang Bargaining Position Tenaga Kerja Wanita (TKW) dalam Keluarga di Desa Jati Kecamatan Udanawu Kabupaten Blitar adalah: penelitian-penelitian sebelumnya secara umum telah mengangkat kontribusi ekonomi perempuan, khususnya mantan TKW, terhadap peningkatan kesejahteraan keluarga dan

penguatan posisi tawar dalam rumah tangga. Namun, sebagian besar studi tersebut masih terbatas pada aspek kontribusi finansial atau perubahan peran ekonomi semata, tanpa mengeksplorasi secara mendalam dimensi transformasi relasi gender dalam ranah domestik setelah perempuan bekerja di luar negeri.

Penelitian ini mengisi kekosongan ini dengan menunjukkan bagaimana pengalaman kerja di luar negeri turut mengubah struktur kekuasaan dalam keluarga, memunculkan pembagian peran yang lebih setara antara suami dan istri, serta mendorong pergeseran persepsi terhadap kerja domestik yang semula dianggap sebagai kodrat perempuan. Selain itu, penelitian ini menambahkan dimensi lokal yang kuat, yakni konteks kehidupan perempuan di Desa Jati, Blitar, termasuk latar sosial-budaya, dinamika relasi emosional, serta strategi ekonomi keluarga secara konkret, suatu pendekatan kontekstual yang jarang disentuh dalam penelitian sebelumnya.