



SIMULASI NEGOSIASI BISNIS UNTUK IBU RUMAH TANGGA DI PULAU BELAKANG PADANG DALAM RANGKA PENINGKATAN KAPASITAS KEWIRAUSAHAAN

Dwi Kartikasari
Jurusan Manajemen Bisnis Politeknik Negeri Batam
Jl. A. Yani, Batam Kota, Batam, 29461
Email: dwi@polibatam.ac.id

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan judul Penyuluhan Kesetaraan Gender dalam Ekonomi telah selesai dilaksanakan di Pulau Belakang Padang, Kota Batam, Kepulauan Riau. Salah satu rangkaian kegiatan adalah pelaksanaan simulasi negosiasi bisnis kepada 26 orang ibu rumah tangga yang mengikuti penyuluhan ini. Kegiatan simulasi negosiasi bisnis bertujuan meningkatkan kapasitas kewirausahaan ibu rumah tangga khususnya dalam ketrampilan negosiasi yang sangat bermanfaat dalam menjalankan usaha sehingga meningkatkan peran seorang ibu dalam ekonomi rumah tangga. Kasus disusun oleh Penulis menggunakan setting acara televisi yang sangat diminati ibu rumah tangga dengan sektor usaha butik. Ibu rumah tangga dibagi menjadi dua kelompok, yaitu penjual dan pembeli. Simulasi negosiasi dilaksanakan berpasangan dengan pasangan yang dipilih secara acak. Setelah negosiasi selesai dilaksanakan, peserta diberikan kesempatan menjelaskan hasil negosiasi dan pelajaran yang dipetikinya selama bernegosiasi. Pada akhir simulasi, Penulis menjelaskan permasalahan yang ditemui peserta selama simulasi, merumuskan kesimpulan dan mengajukan saran untuk peningkatan ketrampilan negosiasi para peserta. Dari 26 peserta simulasi, ada 4 orang yang tidak memperoleh kesepakatan bisnis, sedangkan 22 peserta lainnya mencapai kesepakatan. Hasil kesepakatan harga dari simulasi negosiasi berdistribusi normal. Sejumlah pelajaran dan hikmah dipetik peserta untuk peningkatan ketrampilan negosiasinya.

Katakunci : *Negosiasi, Kewirausahaan, Ibu Rumah Tangga*

I. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Di Pulau Belakang Padang, kebanyakan masyarakat mengandalkan hidupnya dari sektor perikanan. Mayoritas tulang punggung keluarga adalah laki-laki yang bekerja sebagai nelayan di laut lepas. Oleh sebab itu, peran wanita dalam ekonomi rumah tangga sangat rendah.

Di lain pihak, sebenarnya wanita dapat berperan lebih besar dalam ekonomi rumah tangga meskipun tidak bekerja sebagai nelayan. Salah satu alternatif untuk meningkatkan kesetaraan gender dalam ekonomi adalah kewirausahaan untuk para wanita, khususnya ibu rumah tangga. Ibu rumah tangga menjadi sasaran dalam kegiatan penyuluhan kesetaraan gender dalam ekonomi karena posisinya yang krusial dalam rumah tangga bagi keutuhan keluarga (fungsi perekat) dan utamanya bagi pendidikan anak-anaknya. Menurut Djafar (1996), semakin rendah latar belakang sosial ekonomi ibu rumah tangga, maka cenderung semakin rendah pula kedudukan dan peranannya dalam keluarga. Dengan demikian, untuk meningkatkan kedudukan dan peran ibu dalam rumah tangga, maka peningkatan kapasitasnya



di bidang sosial ekonomi perlu ditingkatkan melalui berbagai macam pelatihan seperti kegiatan ini, sehingga meningkatkan jumlah keluarga yang seimbang dalam peranan kedua orang tua.

Peningkatan kapasitas kewirausahaan dapat dilakukan dengan kegiatan simulasi negosiasi karena ketrampilan negosiasi mempengaruhi penentuan harga beli dan harga jual produk yang diusahakan, sehingga sangat mempengaruhi profitabilitas dan keberlangsungan usaha para pengusaha baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Pada prinsipnya, negosiasi adalah cara memperjuangkan kepentingan, yang merupakan ketrampilan dasar untuk bertahan hidup, sehingga penerapannya juga sangat luas, tidak hanya dalam konteks bisnis.

Dengan simulasi negosiasi, peserta penyuluhan dapat terlibat dalam situasi yang mewakili kondisi riil tanpa takut kehilangan materi secara nyata. Peserta juga dapat membandingkan kinerja ketrampilan negosiasinya dengan peserta lainnya untuk menilai apakah hasil negosiasinya tergolong sukses atau tidak. Peserta juga dapat mengetahui elemen-elemen penting dalam negosiasi baik secara teknis maupun kompetensi personal (*attitude*). Dan terakhir, simulasi negosiasi mampu menciptakan suasana penyuluhan yang gembira dan ceria, sehingga lebih menarik bagi peserta penyuluhan.

Tujuan

Berdasarkan latar belakang di atas, tujuan kegiatan simulasi negosiasi ini adalah:

1. Untuk melibatkan peserta dalam situasi yang mewakili kondisi riil tanpa takut kehilangan materi secara nyata
2. Untuk peserta membandingkan kinerja ketrampilan negosiasinya dengan peserta lainnya dan menilai apakah hasil negosiasinya tergolong sukses atau tidak
3. Untuk peserta mengetahui elemen-elemen penting dalam negosiasi baik secara teknis maupun kompetensi personal (*attitude*)
4. Untuk menciptakan suasana penyuluhan yang gembira dan ceria, sehingga lebih menarik bagi peserta penyuluhan
5. Untuk meningkatkan kapasitas kewirausahaan peserta

Tinjauan Pustaka

Handayani dan Artini (2009) menjelaskan bahwa kebanyakan ibu rumah tangga terdorong untuk berkontribusi dalam ekonomi rumah tangga karena alasan-alasan sebagai berikut: (1) untuk menunjang ekonomi keluarga, (2) untuk mengisi waktu luang dengan kegiatan positif, dan (3) untuk menambah pengalaman. Dalam studinya di desa Pemogan, Denpasar Selatan, Provinsi Bali, keduanya menyebutkan bahwa ibu rumah tangga yang bekerja mengolah makanan selama 4,27 jam per hari dapat berkontribusi sebesar 12,82 persen dari total pendapatan keluarga. Riset ini menunjukkan bahwa sebenarnya ibu rumah tangga dapat berperan lebih besar terhadap ekonomi keluarga jika mempunyai kapasitas yang sesuai.

Haryanto (2008) lebih lanjut menuturkan bahwa ketika ibu rumah tangga bekerja, maka sebagian besar pendapatannya akan dialokasikan untuk keluarga, baik untuk kebutuhan sehari-hari maupun biaya pendidikan anak-anaknya. Hanya sebagian kecil dari pendapatannya yang dialokasikan untuk arisan dan kegiatan sosial lainnya. Riset ini menunjukkan bahwa peningkatan peran ibu rumah tangga dalam ekonomi keluarga akan mempunyai *multiplier effect* karena umumnya ibu rumah tangga sangat peduli pada keluarganya.

Ratnasari dan Tandika (2012) menemukan bahwa hambatan terbesar bagi wanita pengusaha anggota IWAPI Jawa Barat adalah belenggu mental (*mental blockage*) karena kurang konsentrasi, kurang kepercayaan diri, dan kurang termotivasi sehingga peserta kurang percaya diri ketika “meminta lebih banyak”. Padahal taktik ini merupakan salah satu taktik pokok yang harus dikuasai oleh pengusaha. Oleh sebab itu, pelatihan negosiasi merupakan hal yang mutlak bagi pengusaha.



II. METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Khalayak Sasaran

Khalayak sasaran dalam kegiatan ini adalah ibu rumah tangga yang berada di sekitar kantor Kecamatan Belakang Padang sebanyak 26 orang. Pemilihan peserta dari kalangan ibu rumah tangga karena perannya yang sangat strategis dalam rumah tangga. Selain itu, ibu rumah tangga sangat rentan menjadi korban kekerasan dalam rumah tangga ketika perannya sangat terbatas dalam keluarga.

Lokasi Kegiatan

Lokasi kegiatan berada di Pulau Belakang Padang. Pulau Belakang Padang termasuk dalam kecamatan Belakang Padang di Kota Batam, Kepulauan Riau, Indonesia. Belakang Padang pernah digunakan sebagai pusat kecamatan untuk pulau-pulau kecil di sekitar Batam. Tetapi karena luasnya yang terbatas, Pulau Belakang Padang tidak berkembang sehingga pusat kecamatan dipindahkan ke Pulau Batam.

Berdasarkan data Kecamatan Dalam Angka Tahun 2014, wilayah Kecamatan Belakang Padang mencakup kurang lebih 108 pulau yang terdiri dari 43 pulau berpenghuni dan 65 pulau tidak berpenghuni. Banyaknya pulau yang tidak berpenghuni disebabkan lokasinya yang sulit untuk dijangkau.

Kecamatan Belakang Padang memiliki luas laut lebih besar dari daratan dengan luas daratan 69,12 km² dan luas lautan 512,428 km² (Bidang Pemutaran Dasar Rupabumi-PDRTR-Bakosurtanal TA 2006). Lokasi Kecamatan Belakang Padang yang berbatasan langsung dengan Singapura menjadikan kecamatan ini menjadi salah satu kecamatan perbatasan di Kota Batam. Terdapat 3 pulau terluar dan 6 titik garis pangkal wilayah Kepulauan Indonesia di Kecamatan Belakang. Ketiga pulau tersebut adalah Pulau Nipah, Pulau Pelampong dan Pulau Batu Berhanti (Perpres 78/2005). Sedangkan 6 titik garis pangkal wilayah Kepulauan Indonesia terdapat di Pulau Nipah (2 titik), Pulau Pelampong (1 titik), Pulau Batu Berhanti (1 titik), Karang Helen Mars dan Karang Benteng (PP 38/2002).

Penduduk Belakang Padang sangat heterogen dan sebagian besar merupakan pendatang dari beberapa daerah di sekitar Indonesia. Pulau kecil ini dibagi menjadi beberapa kelurahan yang dihuni oleh beberapa suku seperti suku Jawa yang umumnya bertempat tinggal di kelurahan kampung Jawa, Kelurahan Kampung Tengah yang banyak di tempati oleh suku Melayu dan Padang, kelurahan kampung Tanjung banyak di tempati oleh suku Melayu dan Pasar yang banyak dihuni oleh orang Tionghoa. Alat transportasi untuk mencapai Pulau Belakang Padang adalah Boat kecil atau yang sering disebut Boat Pancung. Boat ini dapat mengangkut maksimal 10 orang.

Sebelumnya, penghasilan utama masyarakat Belakang Padang adalah nelayan namun seiring dengan berjalannya waktu, Belakang Padang digunakan sebagai tempat hunian bagi sebagian orang yang bekerja di Batam. Permukaan tanah di Kecamatan Belakang Padang pada umumnya dapat digolongkan datar dengan variasi bukit-bukitan. Ketinggian maksimum wilayah Kecamatan Belakang Padang 128 meter di atas permukaan laut dan juga terdapat sungai-sungai kecil (SKPD Batam Kota, 2015).

Metode Kegiatan

Penyuluhan ini bekerja sama dengan kantor Kecamatan Belakang Padang. Kegiatan dilaksanakan pada 23-24 April 2015. Bahan yang digunakan adalah alat tulis kantor untuk merekapitulasi hasil negosiasi. Adapun tahapan kegiatan simulasi negosiasi adalah:

- a. Tahap Pembukaan dan Persiapan
 1. Memberikan salam pembuka kepada peserta
 2. Menciptakan kondisi santai dan perkenalan
- b. Tahap Pelaksanaan Simulasi Negosiasi
 1. Menjelaskan tujuan kegiatan simulasi negosiasi



2. Menjelaskan instruksi dan aturan main secara umum untuk simulasi negosiasi
 3. Membagi kelompok peserta
 4. Memisahkan kedua kelompok peserta
 5. Menjelaskan instruksi dan aturan main untuk masing-masing kelompok tanpa diketahui kelompok lawannya
 6. Mempertemukan peserta dengan pasangannya
 7. Membimbing pelaksanaan simulasi negosiasi
 8. Merekapitulasi hasil negosiasi
- c. Tahap Evaluasi dan Penutupan
1. Mengevaluasi hasil negosiasi bersama dengan peserta
 2. Menyimpulkan hikmah/pelajaran/*lessons learned* dari simulasi
 3. Memberikan saran untuk peningkatan ketrampilan negosiasi kepada peserta
 4. Memberikan kalimat penutup kepada peserta

Materi Kegiatan

Terdapat dua instruksi yang berbeda yang diberikan kepada kedua kelompok. Instruksi bersifat rahasia. Adapun ringkasan intruksi untuk kelompok 1 sebagai pembeli adalah:

1. Tugas Anda sebagai pengusaha butik adalah membeli dengan harga serendah-rendahnya.
2. Berdasarkan kontrak antara Anda selaku dengan acara televisi Akademi Dangdut (AD) dan etika profesi pengusaha butik, Anda dilarang menyebutkan harga beli di AD dan harga jual kompetitor Anda.
3. AD telah setuju untuk membeli koleksi Anda seharga Rp. 1.500.000,- per baju sebanyak 100 buah baju per bulan untuk dipakai oleh para kontestan, juri, dan pemandu acaranya. Anda berkomitmen terhadap AD karena AD telah meningkatkan reputasi produk Anda dan meningkatkan penjualan kepada pelanggan selain AD, meskipun sebenarnya biaya produksi Anda lebih tinggi daripada harga jual Anda kepada AD. Namun karena kendala teknis, tiba-tiba Anda terpaksa harus mencari pengusaha butik yang lain untuk memenuhi kontrak pesanan AD yang tayang setiap hari. Jika Anda tidak dapat memperoleh baju dari butik lain, Anda terancam bangkrut, karena AD akan menuntut Anda secara hukum jika Anda wanprestasi sesuai kontrak.
4. Jika harga yang ditawarkan butik baru kurang dari Rp. 3.500.000 per baju, maka jelas harga ini lebih baik daripada harga kompetitor Anda.

Sedangkan ringkasan intruksi untuk kelompok 2 sebagai penjual adalah:

1. Tugas Anda sebagai pengusaha adalah menjual dengan harga setinggi-tingginya.
2. Sesuai dengan etika profesi, Anda dilarang menyebutkan biaya produksi Anda.
3. Jika Anda bisa menjual lebih tinggi daripada Rp. 1.000.000 per baju, jelas lebih baik daripada Anda membiarkan mesin dan pekerja Anda tidak bekerja karena harga ini berada di atas biaya produksi Anda. Jika Anda tidak dapat segera memperoleh dana dari penjualan produk, Anda terancam bangkrut.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Simulasi Negosiasi

Pada kasus ini, Penulis menciptakan iklim yang kurang menguntungkan bagi kedua pihak. Kedua pihak dihadapkan pada mengambil pilihan yang lebih baik daripada pilihan menutup usaha (bangkrut). Penulis menekankan bahwa kualitas baju yang dihasilkan oleh semua pengusaha butik yang terlibat dalam kasus ini dianggap setara sehingga peserta dapat fokus pada masalah harga. Negosiasi dilaksanakan selama 20 menit dimana kesepakatan hasil negosiasi akan menentukan kondisi bisnis masing-masing di masa mendatang. Masing-masing



pihak mengetahui dengan jelas target harga yang dikehendakinya. Namun masing-masing pihak tidak mengetahui berapa target harga di pihak lawannya. Berdasarkan kondisi ini, diperoleh hasil simulasi negosiasi sebagai berikut:

Tabel 1. Harga Kesepakatan Hasil Simulasi Negosiasi

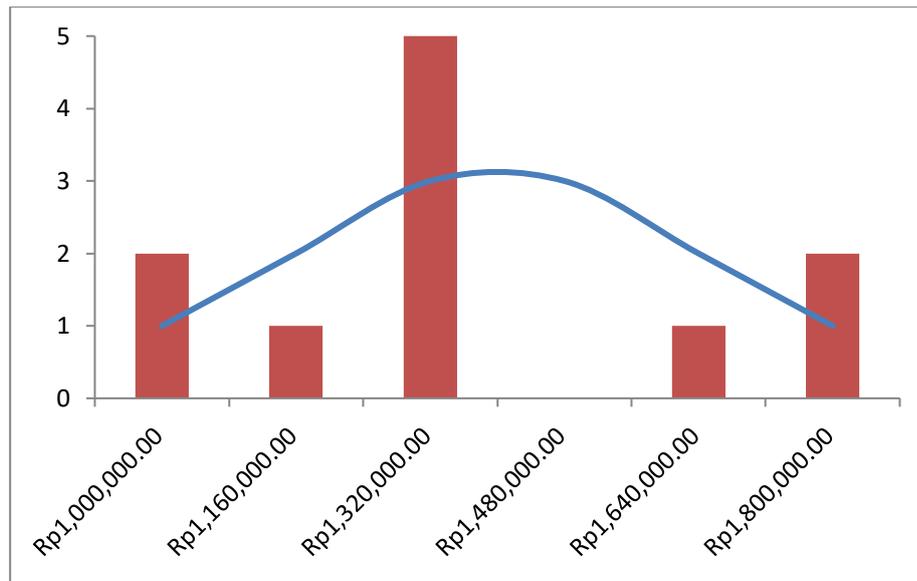
Pasangan	Harga Kesepakatan
1	Rp 1.025.000,00
2	Rp 1.300.000,00
3	Rp 1.250.000,00
4	Rp 1.700.000,00
5	Rp 1.500.000,00
6	Rp 1.200.000,00
7	Rp 1.000.000,00
8	Rp 1.800.000,00
9	Rp 1.300.000,00
10	Rp 1.200.000,00
11	Rp 1.000.000,00

Berdasarkan data harga kesepakatan hasil simulasi negosiasi di atas, dapat disimpulkan sejumlah indikator statistika sebagai berikut:

Tabel 2. Statistika Deskriptif untuk Data Harga Kesepakatan Hasil Simulasi Negosiasi

Rata-rata	Rp 1.297.727,27
Standard Error	Rp 81.356,02
Median	Rp 1.250.000,00
Modus	Rp 1.300.000,00
Standar Deviasi	Rp 269.827,39
Kurtosis	-0,260565565
Skewness	0,777945627
Range	Rp 800.000,00
Minimum	Rp 1.000.000,00
Maksimum	Rp 1.800.000,00

Berdasarkan tabel statistika deskriptif di atas, diketahui bahwa harga tertinggi hasil kesepakatan negosiasi adalah Rp 1.800.000,00 sedangkan harga terendah adalah Rp 1.000.000,00, sehingga range data adalah Rp 800.000,00. Rata-rata harga kesepakatan adalah Rp 1.297.727,27 dengan standar deviasi Rp 269.827,39 dan data modus adalah Rp 1.300.000,00 yang keduanya berada di atas data harga median yaitu Rp 1.250.000,00. Dengan nilai modus yang lebih besar nilai rata-rata, maka data dinyatakan tidak simetris. Namun karena nilai Z-skewness hitung sebesar 1,053 berada antara -1,96 dan +1,96, berarti data dinyatakan mendekati simetris (data berdistribusi normal). Begitu juga dengan ukuran keruncingan, karena nilai Z-kurtosis hitung sebesar -0,176 berada antara -1,96 dan +1,96, berarti keruncingan data adalah mesokurtik atau memiliki distribusi normal. Data yang berdistribusi normal ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1. Data Harga Kesepakatan Hasil Negosiasi Berdistribusi Normal

Dengan demikian, meskipun data hasil negosiasi hanya sedikit, namun data tersebut berdistribusi normal sehingga dapat cukup baik mencerminkan hasil negosiasi secara umum.

Pembahasan

Sejumlah argumen dan pelajaran yang dapat diajukan kepada Penulis terkait aspek-aspek dalam kasus negosiasi ini diantaranya:

1. Apakah simulasi ini mencerminkan kondisi aktual? Apakah mungkin suatu produk memperoleh laba premium, misalnya menjual baju berharga jutaan? Penulis menjawab sangat mungkin. Bukan hanya baju, namun produk lain seperti tas, akik, lukisan, dan sebagainya dapat dihargai mahal. Pengusaha perlu percaya diri dalam menentukan target konsumen dan kualitas produknya.
2. Apa sulitnya mempertahankan usaha dibanding mendirikannya? Pertanyaan ini muncul karena pada kasus negosiasi ini usaha butik peserta menghadapi resiko kebangkrutan pada tahun kelima usahanya. Penulis menjawab bahwa ternyata sulit sekali mempertahankan usaha. Lebih dari 50 persen usaha bangkrut di 5 tahun pertama (Shane, 2008). Shane (2008) juga menemukan bahwa kebanyakan pengusaha memperoleh pendapatan yang lebih kecil daripada waktu bekerja dulu, dengan pendapatan yang kurang stabil, dan dia bekerja lembur lebih sering dari sebelumnya. Meskipun demikian, keuntungan bagi pengusaha diantaranya banyak pengusaha merasa lebih bahagia bekerja untuk diri sendiri, lebih fleksibel, lebih mandiri, kontrol di tangan sendiri. Dan memang sejumlah kecil pengusaha berhasil sukses besar. Begitu usahanya berkembang, tidak hanya harta melimpah, namun juga usaha yang dapat diwariskan ke anak cucu.
3. Apakah promosi penting sedemikian penting sehingga kontrak dengan AD harus dipertahankan? Penulis menjawab sangat penting sekali. Sering kali promosi baru berhasil setelah sekian lama menunggu. Oleh sebab itu, berkenalan dengan orang baru tidak pernah merugikan.
4. Untuk apa menjual dengan harga jual di bawah atau sama dengan biaya produksi? Hal ini ditanyakan karena pengusaha butik pada kasus ini menjual kepada AD di bawah biaya produksinya. Penulis menjawab bahwa kondisi ini sering diciptakan untuk promosi atau hubungan bisnis di masa depan atau sekedar untuk membuat mesin tetap bekerja sehingga menghindari rugi yang lebih besar. Namun tidak boleh dilakukan terlalu lama.



5. Apakah mengungkapkan harga beli atau harga target Anda tidak etis? Penulis menjawab bahwa dalam banyak profesi, hal ini dianggap tidak etis. Misalnya agen real estate. Selain itu, meskipun niat Anda baik, memberi tahu harga beli dengan jujur, belum tentu direspons dengan baik. Untuk rekan seprofesi, kejujuran Anda dinilai merusak pasar. Oleh calon pelanggan, kejujuran Anda dapat menjadi bumerang, Anda dapat dinilai berbohong. Solusinya, calon pembeli harus mencari tahu harga pasar sehingga memperoleh harga yang masuk akal, kecuali apabila harga pasar tidak tersedia untuk produk-produk yang unik.
6. Apakah perlu mengkomunikasikan dengan pelanggan tentang kendala teknis? Penulis menjawab bukan hanya perlu, tapi sangat penting sekali. Pelanggan perlu tahu setiap potensi masalah agar dapat mengantisipasinya. Bahkan seperti halnya kasus ini, sering kali pelanggan Anda dapat memberikan solusi masalah Anda. Jalin komunikasi yang baik tidak hanya dengan pelanggan, namun juga pemasok, rekan kerja, atau semua calon pelanggan Anda.

Adapun hikmah/pelajaran/*lessons learned* yang diperoleh dari evaluasi bersama dengan peserta diantaranya:

1. Penawaran pertama sangat penting, karena pada penawaran pertama ini terjadi *anchoring* (pematokan harga). Hindari memberikan/diberikan patokan harga yang keliatan batas.
2. Untuk mengimbangi penawaran pertama, umumnya pihak lawan cenderung menawar di tengah-tengah antara patokan awal dengan harga yang diinginkan. Proses menawar harga patokan disebut *counteroffers*.
3. Kekuatan tawar personal sangat menentukan terwujudnya kesepakatan. Peserta perlu menjadi persuasif dengan membantu pihak lawan mengerti keuntungan berbisnis dengannya dalam jangka panjang. Sejumlah karakter tertentu yang membuat hormat lawan membuatnya melunak diantaranya menghormati orang lain, sabar, tidak sombong, dan ramah.

IV. KESIMPULAN

Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan judul Penyuluhan Kesetaraan Gender dalam Ekonomi telah selesai dilaksanakan pada 23-24 April 2015 di Pulau Belakang Padang, Kota Batam, Kepulauan Riau. Salah satu rangkaian kegiatan adalah pelaksanaan simulasi negosiasi bisnis kepada 26 orang ibu rumah tangga yang mengikuti penyuluhan ini. Kegiatan simulasi negosiasi bisnis bertujuan meningkatkan kapasitas kewirausahaan ibu rumah tangga khususnya dalam ketrampilan negosiasi yang sangat bermanfaat dalam menjalankan usaha sehingga meningkatkan peran seorang ibu dalam ekonomi rumah tangga. Kasus disusun oleh Penulis mendekati kondisi aktual bagi pengusaha menggunakan setting acara televisi yang sangat diminati ibu rumah tangga dengan sektor usaha butik. Ibu rumah tangga dibagi menjadi dua kelompok, yaitu penjual dan pembeli. Simulasi negosiasi dilaksanakan berpasangan dengan pasangan yang dipilih secara acak. Setelah negosiasi selesai dilaksanakan, peserta diberikan kesempatan menjelaskan hasil negosiasi dan pelajaran yang dipetikinya selama bernegosiasi. Pada akhir simulasi, Penulis menjelaskan permasalahan yang ditemui peserta selama simulasi, merumuskan kesimpulan dan mengajukan saran untuk peningkatan ketrampilan negosiasi para peserta. Dari 26 peserta simulasi, ada 4 orang yang tidak memperoleh kesepakatan bisnis, sedangkan 22 peserta lainnya mencapai kesepakatan. Hasil kesepakatan harga dari simulasi negosiasi berdistribusi normal.



Saran

Sejumlah pelajaran dan hikmah dipetik peserta untuk peningkatan ketrampilan negosiasi diantaranya adalah pembentukan karakter yang baik untuk bernegosiasi seperti menghormati orang lain, sabar, tidak sombong, dan ramah. Diharapkan pembentukan karakter dan simulasi negosiasi yang menyenangkan pada kegiatan ini dapat memotivasi peserta untuk lebih berperan dalam ekonomi keluarganya.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Djafar, Lukman. (1996). Pengaruh latar belakang sosial ekonomi ibu rumah tangga yang bekerja terhadap kedudukannya dalam keluarga: Studi di desa pinggiran kota wilayah Kabupaten Daerah Tingkat II Pontianak Kalimantan Barat. Tesis pada Prodi Ilmu Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, Universitas Indonesia. <http://www.digilib.ui.ac.id/opac/themes/libri2/detail.jsp?id=79172>.
- [2] Handayani, M. Th. & Artini, Ni Wayan Putu. (2009). Kontribusi Pendapatan Ibu Rumah Tangga Pembuat Makanan Olahan Terhadap Pendapatan Keluarga, *Piramida* Vol. V No. 1 Juli 2009, <http://ojs.unud.ac.id/index.php/piramida/article/view/2986/2144>
- [3] Haryanto, Sugeng. (2008). Peran Aktif Wanita Dalam Peningkatan Pendapatan Rumah Tangga Miskin: Studi Kasus Pada Wanita Pemecah Batu Di Pucanganak Kecamatan Tugu Trenggalek, *Jurnal Ekonomi Pembangunan* Vol. 9, No. 2, Desember 2008, hal. 216 – 227, <https://publikasiilmiah.ums.ac.id/handle/11617/155>
- [4] Ratnasari, Anne & Tandika, Dikdik. (2012). Pelatihan Negosiasi Penjualan Dalam Pemasaran Produk Dan Jasa. *Prosiding Sosial, Ekonomi, dan Humaniora*, Vol.3, No.1, Tahun 2012, hal. 509 – 516. <http://prosiding.lppm.unisba.ac.id/index.php/sosial/article/view/435#.Vm0DG9KLTMw>
- [5] Shane, Scott A. (2008). *The Illusions of Entrepreneurship: The Costly Myths That Entrepreneurs, Investors, and Policy Makers Live By*, Yale University Press.
- [6] SKPD Batam Kota, Belakang Padang, diakses 13 Desember 2015, <http://skpd.batamkota.go.id/belakangpadang/profil-skpd/kecamatan-belakang-padang/profil-kecamatan-2/>