

## Upaya Peningkatan Pendapatan Mama-Mama Papua Dalam Mendukung Perekonomian Keluarga Di Pasar Youtefa, Papua

Elius Heluka\*, Noviana Asso\*\*, Muhamad Ohorela\*, dan Benyamin Buntu\*

\* Dosen Program Studi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Port Numbay Jayapura

\*\* Mahasiswa Program Studi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Port Numbay Jayapura

### ARTICLE INFO

#### Riwayat Artikel:

Diterima 1 Juli 2026

Disetujui 31 Juli 2026

#### Keywords:

Peningkatan,  
Pendapatan,  
Mama Papua,  
Perekonomian Keluarga,  
Pasar Youtefa-Papua

### ABSTRAK

**Abstract :** *This study aims to identify and analyze the status and role of income generated by Papuan women vendors in supporting their family economies. It also identifies factors that facilitate or hinder income growth, analyzes the efforts made by these women to boost their earnings, and examines the role of the government and relevant stakeholders in supporting income growth at Youtefa Market. Furthermore, the study focuses on income-enhancement efforts, covering business strategies, types of businesses operated, income management, and the factors influencing income growth. The sample consisted of 50 Papuan women vendors selected via total sampling, with data collected through observation, interviews, and direct documentation. The results indicate that most respondents earned an average monthly income of IDR 2,000,000; however, all respondents indicated that their businesses were not yet economically viable. Factors supporting income growth included the strategic location of Youtefa Market, the presence of regular customers, family support, trading experience, and product quality. These factors helped vendors sustain their businesses, increase their customer base, and maintain a steady income. Conversely, factors hindering income growth included limited business capital, fluctuating customer numbers, competition among vendors, price volatility, and inadequate market facilities. These obstacles made it difficult for some vendors to expand their businesses and maximize their income. Keywords: Increase, Income, Papuan women, Family economy, Youtefa Market-Papua.*

Abstrak : Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis kondisi dan peran pendapatan mama-mama Papua dalam mendukung perekonomian keluarga. Penelitian juga mengidentifikasi faktor-faktor yang mendukung dan menghambat peningkatan pendapatan, menganalisis berbagai upaya yang dilakukan oleh mama-mama Papua dalam meningkatkan pendapatan guna mendukung perekonomian keluarga serta peran pemerintah dan pihak-pihak terkait dalam mendukung peningkatan pendapatan mama-mama Papua di pasar Youtefa. Selain itu, Penelitian ini berfokus pada upaya peningkatan pendapatan mama-mama Papua, meliputi strategi usaha yang dilakukan, jenis usaha yang dijalankan, pengelolaan pendapatan, serta faktor-faktor yang mendukung dan menghambat peningkatan pendapatan. Sampel terdiri dari 50 pedagang mama-mama Papua yang dipilih secara total sampling, dengan pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi langsung. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar responden memperoleh pendapatan rata-rata sebesar Rp2.000.000 per bulan, namun seluruh responden mengindikasikan usaha belum layak secara ekonomis. Faktor pendukung dalam peningkatan pendapatan mama-mama Papua meliputi lokasi pasar Youtefa yang strategis, keberadaan pelanggan tetap, dukungan keluarga, pengalaman berdagang, serta kualitas produk yang dijual. Faktor-faktor tersebut membantu pedagang dalam mempertahankan usaha, meningkatkan jumlah pembeli, dan menjaga keberlangsungan pendapatan. Faktor penghambat dalam peningkatan pendapatan mama-mama Papua meliputi keterbatasan modal usaha, jumlah pembeli yang tidak selalu stabil, persaingan antar pedagang, perubahan harga barang dagangan, serta keterbatasan fasilitas pasar. Hambatan tersebut menyebabkan sebagian pedagang mengalami kesulitan dalam mengembangkan usaha dan meningkatkan pendapatan secara maksimal.

**Alamat Korespondensi :**

Elius Heluka,  
Dosen Program Studi Manajemen,  
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Port Numbay Jayapura,  
Jl. Beringin Entrop, Jayapura Selatan, Kota Jayapura, Papua  
E-Mail : [helukae@gmail.com](mailto:helukae@gmail.com)

**PENDAHULUAN**

Dalam UU Desa No.6 tahun 2014 memberikan peluang bagi peningkatan partisipasi mama-mama dalam pembangunan. Menurut (Daniel Try Stover Sihite, 2022) bahwa interaksi dengan masyarakat dan khususnya mama-mama Papua selama ini menyiratkan bahwa: peran mama-mama Papua sangat bergantung pada pendidikan dan keterampilan, peran mama-mama Papua bergantung juga pada karakter pribadi mama, peran mamap-mama Papua bergantung pada akses yang diberikan kepada mama-mama untuk berkreasi dan berekspreasi. Akses yang terbuka lebar dan dapat menjadi pintu masuk adalah melalui partisipasi dalam organisasi menggereja, dan dalam organisasi kemasyarakatan. Menurut (Hidayah & Cahyani, 2024) bahwa pembangunan ekonomi merupakan salah satu aspek penting dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Salah satu indikator keberhasilan pembangunan ekonomi adalah meningkatnya pendapatan masyarakat yang berdampak pada terpenuhinya kebutuhan hidup keluarga. Menurut (Edwin Charles dkk, 2024) bahwa dalam konteks ekonomi kerakyatan, keberadaan pasar tradisional memiliki peran yang sangat penting sebagai pusat kegiatan ekonomi masyarakat, khususnya bagi pelaku usaha kecil dan menengah. Melalui aktivitas perdagangan di pasar tradisional, masyarakat memperoleh sumber pendapatan yang menjadi penopang utama dalam memenuhi kebutuhan rumah tangga. Selanjutnya model strategi kebijakan pemberdayaan ekonomi rakyat secara nyata tersebut dapat di lakukan melalui *enabling empowering* dan *protectic* (Mufida, 2023).

Di Papua, peran mama-mama Papua, memiliki arti yang sangat penting dalam kehidupan sosial dan ekonomi keluarga. Selain menjalankan peran sebagai ibu rumah tangga, mama-mama Papua juga berperan sebagai pelaku ekonomi dengan menjual hasil pertanian, hasil hutan, hasil perikanan, maupun berbagai produk olahan lokal di pasar tradisional. Aktivitas ekonomi tersebut tidak hanya menjadi sumber penghasilan bagi keluarga, tetapi juga mencerminkan ketahanan ekonomi masyarakat berbasis kearifan lokal (Heluka, 2026).

Salah satu pusat aktivitas ekonomi masyarakat di Papua adalah Pasar Youtefa. Pasar ini menjadi tempat bagi mama-mama Papua untuk memasarkan berbagai komoditas lokal, seperti sayur-mayur, buah-buahan, umbi-umbian, sagu, pinang, ikan, serta hasil kerajinan tangan. Keberadaan Pasar Youtefa tidak hanya memberikan ruang bagi masyarakat untuk melakukan kegiatan perdagangan, tetapi juga menjadi sarana pemberdayaan ekonomi masyarakat asli Papua, khususnya perempuan (Heluka, 2026).

Meskipun berbagai upaya telah dilakukan, kemiskinan masih menjadi persoalan serius di berbagai daerah, termasuk di wilayah perkotaan. Keterbatasan pendapatan, tingginya harga kebutuhan pokok, dan rendahnya akses terhadap sumber daya ekonomi menyebabkan sebagian masyarakat mengalami kondisi rawan pangan Muin et al, 2020). Meskipun memiliki peran yang strategis dalam mendukung perekonomian keluarga, mama-mama Papua masih menghadapi berbagai tantangan dalam menjalankan usahanya. Permasalahan tersebut antara lain keterbatasan modal usaha, rendahnya akses terhadap sumber pembiayaan, keterbatasan pengetahuan mengenai pengelolaan usaha dan pemasaran, persaingan dengan pedagang bermodal lebih besar, serta keterbatasan fasilitas pendukung di pasar. Menurut (Wati, 2019) bahwa pemenuhan kebutuhan pangan bagi masyarakat miskin dan kelompok rentan merupakan bagian penting dalam usaha mewujudkan kesejahteraan sosial dan pembangunan ekonomi yang inklusif. Kondisi tersebut dapat memengaruhi tingkat pendapatan yang diperoleh sehingga belum sepenuhnya mampu meningkatkan kesejahteraan ekonomi keluarga secara optimal.

Pendapatan yang diperoleh mama-mama Papua memiliki kontribusi yang besar terhadap pemenuhan kebutuhan rumah tangga, seperti biaya pendidikan anak, kebutuhan pangan, kesehatan, dan kebutuhan sehari-hari lainnya. Menurut Ariyani dkk (2021) bahwa dalam banyak keluarga, penghasilan dari aktivitas berdagang bahkan menjadi sumber pendapatan utama maupun pendapatan tambahan yang sangat menentukan stabilitas ekonomi keluarga. Oleh karena itu, berbagai upaya peningkatan pendapatan perlu dilakukan agar kemampuan ekonomi keluarga semakin kuat dan berkelanjutan.

Upaya peningkatan pendapatan dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan, seperti pemberian pelatihan kewirausahaan, peningkatan keterampilan pengolahan produk, perluasan akses permodalan,

pemanfaatan teknologi pemasaran, peningkatan kualitas produk, serta dukungan pemerintah dalam penyediaan sarana dan prasarana perdagangan yang memadai (Nunung Kasriah dkk, 2025). Menurut (Hanifah Permana, 2025) bahwa Sinergi antara pemerintah daerah, lembaga keuangan, perguruan tinggi, dan masyarakat diharapkan mampu menciptakan lingkungan usaha yang lebih kondusif bagi mama-mama Papua dalam mengembangkan usahanya.

Selain itu, menurut Yulia Febriyati (2025) bahwa pemberdayaan ekonomi perempuan merupakan salah satu strategi pembangunan yang berorientasi pada peningkatan kesejahteraan masyarakat. Ketika perempuan memperoleh kesempatan yang lebih baik untuk mengembangkan usahanya, dampaknya tidak hanya dirasakan oleh individu, tetapi juga oleh keluarga dan masyarakat secara luas. Menurut Pradnyani dkk (2024) bahwa pendapatan yang meningkat memungkinkan keluarga memenuhi kebutuhan dasar, meningkatkan kualitas pendidikan anak, memperoleh layanan kesehatan yang lebih baik, serta memperkuat ketahanan ekonomi rumah tangga.

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis kondisi dan peran pendapatan mama-mama Papua dalam mendukung perekonomian keluarga. Penelitian juga mengidentifikasi faktor-faktor yang mendukung dan menghambat peningkatan pendapatan, menganalisis berbagai upaya yang dilakukan oleh mama-mama Papua dalam meningkatkan pendapatan guna mendukung perekonomian keluarga serta peran pemerintah dan pihak-pihak terkait dalam mendukung peningkatan pendapatan mama-mama Papua di Pasar Youtefa. Selain itu, Penelitian ini berfokus pada upaya peningkatan pendapatan Mama-Mama Papua, meliputi strategi usaha yang dilakukan, jenis usaha yang dijalankan, pengelolaan pendapatan, serta faktor-faktor yang mendukung dan menghambat peningkatan pendapatan (Heluka, 2026).

Dapat disimpulkan bahwa keberadaan mama-mama Papua sebagai pelaku ekonomi di Pasar Youtefa memiliki peranan yang sangat penting dalam mendukung perekonomian keluarga. Namun, berbagai kendala yang dihadapi masih memerlukan perhatian dan solusi yang tepat agar potensi ekonomi yang dimiliki dapat berkembang secara optimal. Oleh karena itu, penelitian ini penting dilakukan untuk menganalisis berbagai upaya yang dapat meningkatkan pendapatan mama-mama Papua serta kontribusinya dalam mendukung perekonomian keluarga di Pasar Youtefa, Papua. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan bagi pemerintah daerah, pelaku usaha, maupun pihak-pihak terkait dalam merumuskan kebijakan dan program pemberdayaan ekonomi yang lebih efektif bagi mama-mama Papua.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Upaya Peningkatan Pendapatan**

Peningkatan pendapatan masyarakat merupakan suatu kemampuan yang dimiliki oleh masyarakat melalui adanya peningkatan daya beli keluarga untuk membiayai kebutuhan sehari-hari keluarga baik kebutuhan dasar, kebutuhan sosial Asyura, Iskandar, Asnidar (2025). Peningkatan pendapatan adalah proses, perbuatan cara meningkatkan usaha dan sebagainya. Jadi peningkatan pendapatan adalah suatu proses peningkatan usaha sehingga penerima pendapatan seseorang atau suatu rumah tangga dalam periode tertentu lebih tinggi. Dengan kata lain, pendapatan yang diperoleh seorang meningkat atau lebih tinggi dari sebelumnya. Sedangkan (Badan Pusat Statistik, 2025) bahwa pendapatan rata-rata masyarakat Indonesia mengalami peningkatan signifikan, tercermin dari kenaikan produk domestik bruto (PDB) per kapita yang mencapai 5,11%. Angka ini menunjukkan adanya kemajuan dalam perekonomian nasional Indonesia dibandingkan dengan tahun sebelumnya, yang mencatatkan PDB per kapita sebesar Rp 78,6 juta per tahun atau setara dengan Rp 6,77 Juta per tahun.

Peningkatan tersebut sejalan dengan pertumbuhan ekonomi Indonesia yang mencapai 5,11 persen pada tahun 2025. PDB Indonesia, yang dihitung berdasarkan harga konstan, mencapai Rp 13.580,5 triliun, sementara berdasarkan harga berlaku mencapai Rp 23.821,1 triliun. Angka-angka ini mencerminkan kinerja positif perekonomian Indonesia meskipun menghadapi berbagai tantangan global dan domestik internasional.

PDB per kapita adalah indikator penting dalam mengukur kesejahteraan masyarakat, yang dihitung dengan membagi total PDB dengan jumlah penduduk. Sebagai ukuran utama perekonomian suatu negara, PDB mencerminkan total nilai barang dan jasa yang dihasilkan dalam periode tertentu, memberikan gambaran menyeluruh tentang kondisi ekonomi dan daya beli masyarakat. Pendapatan masyarakat sebagaimana pemikiran (Sahetapy & Urip S, 2024) bahwa arus uang yang mengalir dari pihak dunia usaha kepada masyarakat dalam bentuk upah dan gaji, bunga, sewa dan laba. Dan bahwa pendapatan perseorangan (*personal income*) terdiri atas sewa upah dan gaji, bunga, laba perusahaan bukan perseroan, dividen dan pembayaran transfer.

### **Manajemen Ekonomi Keluarga**

Menurut (Rohmatun, R. (2023) bahwa pendapatan adalah penghasilan yang timbul dari aktivitas pengusaha yang dikenakan dengan sebutan yang berbeda seperti, penjualan, penghasilan jasa, bunga, income memberikan pengertian pendapatan yang lebih luas, income meliputi pendapatan yang berasal dari luar

negeri operasi normalnya. Sedangkan revenue merupakan penghasilan dari hasil penjualan peroduk, barang dagangan, jasa dan perolehan dari setiap transaksi yang terjadi.

*Family Resource Management* (FRM) Smith, Johnson, Worthy, Jorgensen, & Schindler (2024). Menurut Smith dkk. (2024), *Family Resource Management* (FRM) adalah proses keluarga dalam mengelola sumber daya seperti pendapatan, waktu, tenaga, aset, dan informasi melalui perencanaan, pengambilan keputusan, pelaksanaan, dan evaluasi untuk mencapai kesejahteraan keluarga. Mereka menekankan bahwa manajemen ekonomi keluarga saat ini tidak hanya berfokus pada pengelolaan uang, tetapi juga pada ketahanan ekonomi (economic resilience), keberlanjutan (*sustainability*), dan kemampuan beradaptasi terhadap perubahan ekonomi.

Menurut Prayogi (2024) menjelaskan bahwa manajemen keuangan keluarga merupakan proses mengatur pendapatan, pengeluaran, tabungan, investasi, dan utang secara terencana agar tujuan keuangan keluarga dapat tercapai. Penelitian ini menunjukkan bahwa literasi keuangan, penyusunan anggaran, pengelolaan utang, dan penetapan tujuan keuangan merupakan faktor penting dalam meningkatkan kesejahteraan keluarga.

Menurut Hartika (2023) menyatakan bahwa manajemen perencanaan keuangan keluarga adalah upaya menyusun skala prioritas kebutuhan keluarga sehingga pendapatan yang terbatas dapat dimanfaatkan secara efektif. Melalui perencanaan keuangan yang baik, keluarga mampu mengendalikan pengeluaran, meningkatkan tabungan, dan mempersiapkan kebutuhan masa depan.

Salsabila dan Achdiani (2025) mengemukakan bahwa ketahanan ekonomi keluarga dibangun melalui kemampuan keluarga dalam mengelola sumber daya secara adaptif ketika menghadapi ketidakpastian ekonomi. Strategi yang penting meliputi diversifikasi sumber pendapatan, penyusunan anggaran yang fleksibel, serta dukungan sosial untuk menjaga stabilitas ekonomi keluarga.

Menurut teori *Family Resource Management* yang dikembangkan oleh Smith dkk. (2024), pendapatan merupakan salah satu sumber daya utama keluarga yang dikelola melalui proses perencanaan, pengalokasian, dan evaluasi untuk mencapai kesejahteraan keluarga. Semakin besar pendapatan yang dimiliki suatu keluarga, semakin besar pula kemampuan keluarga tersebut dalam memenuhi kebutuhan dasar, meningkatkan kualitas hidup, serta membangun ketahanan ekonomi keluarga. Namun, kesejahteraan keluarga tidak hanya ditentukan oleh besarnya pendapatan, melainkan juga oleh kemampuan keluarga dalam mengelola sumber daya ekonomi secara efektif.

Sejalan dengan teori tersebut, Nugroho dan Wulandhari (2023) menjelaskan bahwa pendapatan rumah tangga berpengaruh positif terhadap kesejahteraan keluarga karena menentukan kemampuan keluarga dalam memenuhi kebutuhan konsumsi, pendidikan, kesehatan, dan tabungan. Dengan demikian, peningkatan pendapatan akan meningkatkan peluang keluarga untuk mencapai kesejahteraan yang lebih baik, terutama apabila disertai dengan pengelolaan keuangan yang baik.

Dalam konteks penelitian ini, pendapatan yang diperoleh dari aktivitas perdagangan mama-mama Papua di Pasar Youtefa merupakan salah satu sumber pendapatan rumah tangga yang memiliki kontribusi penting terhadap ekonomi keluarga. Bagi keluarga dengan tingkat pendapatan yang relatif rendah, penghasilan perempuan dari kegiatan berdagang tidak hanya berfungsi sebagai pendapatan tambahan, tetapi juga menjadi sumber pendapatan utama dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari, membiayai pendidikan anak, memenuhi kebutuhan kesehatan, serta meningkatkan kesejahteraan keluarga. Temuan penelitian terkini juga menunjukkan bahwa semakin besar kontribusi pendapatan perempuan terhadap pendapatan rumah tangga, semakin besar pula perannya dalam meningkatkan kesejahteraan dan ketahanan ekonomi keluarga (Fuad Hasyim dkk, 2026).

Peningkatan pendapatan mama-mama Papua dapat menjadi salah satu bentuk pemberdayaan ekonomi perempuan, karena memberikan kesempatan bagi mereka untuk berperan aktif dalam memenuhi kebutuhan keluarga sekaligus memperkuat kemandirian ekonomi rumah tangga.

### **Hubungan Pendapatan Mama-mama Papua dengan Perekonomian Keluarga**

Pendapatan yang diperoleh mama-mama Papua dari aktivitas perdagangan di Pasar Youtefa memiliki hubungan langsung dengan kondisi ekonomi keluarga. Penelitian ini sama dengan menurut Suwena, Heryanda, dan Irwansyah (2023), kesejahteraan ekonomi rumah tangga tidak hanya dipengaruhi oleh besarnya pendapatan, tetapi juga oleh kemampuan keluarga dalam membangun ketahanan ekonomi (*household economic resilience*). Ketahanan ekonomi tercermin dari kemampuan keluarga mengelola sumber daya, mempertahankan pendapatan, serta beradaptasi terhadap perubahan kondisi ekonomi. Semakin baik kemampuan usaha dalam menghasilkan pendapatan, semakin besar kontribusinya terhadap pemenuhan kebutuhan keluarga.

Aktivitas perdagangan yang dilakukan mama-mama Papua tidak hanya menjadi kegiatan ekonomi individu, tetapi juga menjadi strategi keluarga dalam mempertahankan dan meningkatkan kesejahteraan. Oleh karena itu, upaya peningkatan pendapatan melalui pengembangan usaha, peningkatan keterampilan,

akses modal, dan dukungan lingkungan usaha menjadi faktor penting dalam memperkuat perekonomian keluarga. Sesuai Menurut Nugroho dan Wulandhari (2023), kesejahteraan ekonomi keluarga dipengaruhi secara langsung oleh tingkat pendapatan rumah tangga. Semakin tinggi pendapatan yang diperoleh keluarga, semakin besar kemampuan keluarga dalam memenuhi kebutuhan konsumsi, meningkatkan kualitas hidup, serta mencapai kesejahteraan ekonomi. Dengan demikian, pendapatan menjadi indikator utama dalam menilai kondisi ekonomi keluarga.

Berdasarkan uraian tersebut, hubungan pendapatan mama-mama Papua dengan perekonomian keluarga dalam penelitian ini digunakan untuk memahami bagaimana pendapatan yang diperoleh mama-mama Papua melalui aktivitas perdagangan di pasar Youtefa berkontribusi terhadap pemenuhan kebutuhan dan peningkatan kesejahteraan ekonomi keluarga.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian kualitatif merupakan metode penelitian yang digunakan untuk memahami suatu fenomena sosial secara mendalam berdasarkan kondisi nyata yang terjadi di lapangan. Pendekatan ini dipilih karena penelitian berfokus pada upaya memahami pengalaman, strategi, hambatan, serta peran mama-mama Papua dalam meningkatkan pendapatan untuk mendukung perekonomian keluarga di pasar Youtefa, Papua.

Melalui pendekatan deskriptif kualitatif, penelitian ini berusaha menggambarkan secara jelas kondisi usaha mama-mama Papua sebagai pelaku perdagangan, bagaimana cara mereka menjalankan aktivitas ekonomi, serta berbagai upaya yang dilakukan dalam mempertahankan dan meningkatkan pendapatan keluarga. Data yang diperoleh tidak hanya berupa angka, tetapi berupa informasi, pendapat, pengalaman, dan hasil pengamatan terhadap aktivitas perdagangan yang berlangsung di lokasi penelitian.

Penelitian kualitatif dipilih karena permasalahan yang dikaji berkaitan dengan aspek sosial dan ekonomi masyarakat, khususnya mengenai peran perempuan dalam kegiatan ekonomi keluarga. Peneliti dapat memperoleh informasi secara langsung dari informan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi sehingga mampu memahami kondisi usaha mama-mama Papua secara lebih mendalam.

Dalam penelitian ini, peneliti berperan sebagai instrumen utama yang melakukan pengumpulan data, mengamati aktivitas perdagangan, melakukan wawancara dengan informan, serta menganalisis informasi yang diperoleh dari lapangan. Data yang terkumpul kemudian dianalisis untuk memperoleh gambaran mengenai upaya peningkatan pendapatan mama-mama Papua dalam mendukung perekonomian keluarga di pasar Youtefa, Papua.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Hasil Deskripsi Umum Lokasi penelitian**

Pasar Youtefa merupakan objek amatan studi yang memiliki luas  $\pm 120.000 \text{ m}^2$ . Lokasi penelitian ini berada di tengah permukiman padat penduduk dan terletak di antara 2 (dua) sungai kali Acai dan kali Sborhoinyi. Pasar Youtefa merupakan salah satu pusat kegiatan ekonomi masyarakat yang berada di kota Jayapura, Provinsi Papua. Pasar ini menjadi salah satu pasar tradisional terbesar dan memiliki peran penting dalam memenuhi kebutuhan masyarakat, baik kebutuhan pangan maupun kebutuhan rumah tangga lainnya. Sebagai pusat perdagangan masyarakat, pasar Youtefa menjadi tempat bertemunya pedagang dan pembeli dari berbagai latar belakang dengan aktivitas ekonomi yang berlangsung setiap hari.

Keberadaan pasar Youtefa memiliki nilai ekonomi dan sosial yang besar bagi masyarakat Papua, khususnya bagi mama-mama Papua yang menggantungkan kehidupan mereka melalui aktivitas perdagangan. Pasar ini menjadi ruang bagi masyarakat lokal untuk menjual berbagai hasil produksi seperti hasil kebun, hasil pertanian, hasil laut, makanan tradisional, serta berbagai produk kebutuhan sehari-hari. Aktivitas perdagangan tersebut tidak hanya memberikan manfaat bagi pedagang, tetapi juga mendukung perputaran ekonomi masyarakat di sekitar kota Jayapura.

Dalam kehidupan ekonomi masyarakat Papua, mama-mama Papua memiliki peran yang sangat penting sebagai pelaku usaha kecil di pasar tradisional. Mereka umumnya menjual hasil bumi yang berasal dari kebun sendiri maupun hasil produksi masyarakat kampung. Produk yang sering diperjualbelikan antara lain sayur-sayuran, buah-buahan, umbi-umbian seperti keladi dan ubi, pinang, sagu, ikan, serta berbagai makanan khas Papua. Kegiatan perdagangan yang dilakukan menjadi salah satu sumber pendapatan utama maupun tambahan bagi keluarga mereka.

Pasar Youtefa tidak hanya berfungsi sebagai tempat transaksi ekonomi, tetapi juga menjadi ruang interaksi sosial dan budaya bagi masyarakat Papua. Aktivitas jual beli di pasar mencerminkan hubungan sosial antara pedagang dan pembeli yang dibangun melalui komunikasi, kepercayaan, serta hubungan kekeluargaan. Bagi mama-mama Papua, pasar menjadi tempat untuk mempertahankan kemandirian ekonomi sekaligus mempertahankan nilai-nilai budaya melalui produk lokal yang mereka jual. Dalam perkembangannya, pasar Youtefa mengalami berbagai perubahan seiring dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat dan perkembangan kota Jayapura. Perubahan tersebut terlihat dari bertambahnya jumlah

pedagang, meningkatnya variasi barang dagangan, serta meningkatnya aktivitas perdagangan. Kondisi ini menunjukkan bahwa pasar memiliki posisi strategis dalam mendukung kehidupan ekonomi masyarakat, terutama bagi kelompok usaha kecil dan pedagang lokal.

Meskipun memiliki peran penting, aktivitas perdagangan di pasar Youtefa juga menghadapi berbagai tantangan. Beberapa permasalahan yang sering dihadapi pedagang antara lain keterbatasan modal usaha, persaingan antar pedagang, perubahan harga barang, keterbatasan fasilitas perdagangan, serta kondisi pasar yang dapat memengaruhi kenyamanan dalam melakukan aktivitas jual beli. Tantangan tersebut menjadi faktor yang dapat memengaruhi kemampuan mama-mama Papua dalam meningkatkan pendapatan usaha mereka. Bagi mama-mama Papua, berdagang di pasar Youtefa bukan hanya sekadar aktivitas mencari keuntungan, tetapi merupakan bentuk usaha untuk memenuhi kebutuhan keluarga dan meningkatkan kesejahteraan rumah tangga. Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan perdagangan digunakan untuk memenuhi berbagai kebutuhan seperti makanan sehari-hari, biaya pendidikan anak, kebutuhan kesehatan, serta kebutuhan sosial keluarga.

Pasar Youtefa juga memiliki peran yang strategis dalam mendukung perekonomian keluarga mama-mama Papua. Melalui aktivitas perdagangan yang dilakukan, mama-mama Papua mampu berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan keluarga sekaligus menunjukkan peran perempuan dalam pembangunan ekonomi masyarakat lokal. Oleh karena itu, keberadaan dan pengembangan pasar Youtefa menjadi bagian penting dalam mendukung pemberdayaan ekonomi perempuan Papua secara berkelanjutan.

### Karakteristik Responden

Karakteristik responden dalam penelitian ini peneliti telah menggambarkan kondisi dan perdagangan mama-mama Papua peneliti dapat memperoleh informasi secara langsung dari informan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi mengenai identitas responden yang menjadi objek penelitian. Penyajian karakteristik responden bertujuan untuk memberikan informasi mengenai profil mama-mama Papua yang berdagang di pasar Youtefa, sehingga dapat membantu dalam memahami hasil penelitian. Karakteristik Responden dalam penelitian ini meliputi usia, tingkat pendidikan, status perkawinan, jumlah tanggungan keluarga, lama berdagang, jenis dagangan, pendapatan rata-rata per bulan, dan sumber modal usaha bagi mama-mama Papua. Variabel-variabel ini akan merupakan karakteristik yang peneliti teliti dan akan digunakan dalam penelitian bagi perdagangan mama-mama Papua.

Tabel 1. Karakteristik Responden berdasarkan Usia (n = 50)

| No     | Kelompok Usia | Frekuensi (Orang) | Persentase (%) |
|--------|---------------|-------------------|----------------|
| 1      | 20–30 Tahun   | 8                 | 16             |
| 2      | 31–40 Tahun   | 15                | 30             |
| 3      | 41–50 Tahun   | 18                | 36             |
| 4      | >50 Tahun     | 9                 | 18             |
| Jumlah |               | 50                | 100            |

Sumber : Hasil Wawancara Penulis 2026

Berdasarkan tabel 1 diketahui bahwa dari 50 responden, kelompok usia 41–50 tahun merupakan kelompok yang paling banyak, yaitu sebanyak 18 orang (36%). Selanjutnya kelompok usia 31–40 tahun berjumlah 15 orang (30%), kelompok usia di atas 50 tahun sebanyak 9 orang (18%), sedangkan kelompok usia 20–30 tahun berjumlah 8 orang (16%).

Hasil tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar mama-mama Papua yang berdagang di pasar Youtefa berada pada usia produktif. Kelompok usia produktif umumnya memiliki kemampuan fisik, pengalaman, dan tanggung jawab ekonomi yang cukup besar terhadap keluarga sehingga tetap aktif menjalankan usaha perdagangan sebagai sumber utama pendapatan rumah tangga.

Tabel 2 Karakteristik Responden berdasarkan Pendidikan

| No     | Tingkat Pendidikan | Frekuensi (orang) | Persentase (%) |
|--------|--------------------|-------------------|----------------|
| 1      | Tidak sekolah      | 5                 | 10             |
| 2      | SD                 | 18                | 36             |
| 3      | SMP                | 14                | 28             |
| 4      | SMA/SMK            | 11                | 22             |
| 5      | Diploma/Sarjana    | 2                 | 4              |
| Jumlah |                    | 50                | 100            |

Sumber: Hasil Wawancara Penulis 2026

Berdasarkan tabel 2 diketahui bahwa sebagian besar responden memiliki tingkat pendidikan Sekolah Dasar (SD), yaitu sebanyak 18 orang (36%). Responden yang berpendidikan SMP berjumlah 14 orang (28%), SMA/SMK sebanyak 11 orang (22%), tidak pernah sekolah sebanyak 5 orang (10%), sedangkan responden yang memiliki pendidikan Diploma atau Sarjana hanya 2 orang (4%).

Data tersebut menunjukkan bahwa tingkat pendidikan mama-mama Papua di pasar Youtefa masih didominasi oleh pendidikan dasar dan menengah. Kondisi ini menggambarkan bahwa sebagian besar responden memperoleh pengetahuan berdagang berdasarkan pengalaman, kebiasaan, dan keterampilan yang diwariskan secara turun-temurun, bukan melalui pendidikan formal yang tinggi.

Tabel 3 Karakteristik Responden berdasarkan Status Perkawinan

| No     | Status        | Frekuensi (Orang) | Persentase (%) |
|--------|---------------|-------------------|----------------|
| 1      | Menikah       | 42                | 84             |
| 2      | Janda         | 7                 | 14             |
| 3      | Belum menikah | 1                 | 2              |
| Jumlah |               | 50                | 100            |

Sumber : Hasil Wawancara Penulis 2026

Berdasarkan Tabel 3 diketahui bahwa mayoritas responden berstatus menikah, yaitu sebanyak 42 orang (84%). Responden yang berstatus janda sebanyak 7 orang (14%), sedangkan responden yang belum menikah hanya 1 orang (2%).

Kadaan tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar responden memiliki tanggung jawab terhadap pemenuhan kebutuhan rumah tangga. Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan berdagang tidak hanya digunakan untuk kebutuhan pribadi, tetapi juga untuk memenuhi kebutuhan suami, anak, serta anggota keluarga lainnya. Oleh karena itu, aktivitas berdagang menjadi salah satu sumber ekonomi yang penting bagi keluarga.

Tabel 4 Karakteristik Responden berdasarkan Jumlah Tanggungan Keluarga

| No     | Jumlah Tanggungan | Frekuensi (orang) | Persentase (%) |
|--------|-------------------|-------------------|----------------|
| 1      | 1-2 orang         | 11                | 22             |
| 2      | 3-4 orang         | 25                | 50             |
| 3      | ≥ 5 orang         | 14                | 28             |
| Jumlah |                   | 50                | 100            |

Sumber: hasil wawancara penulis 2026

Berdasarkan tabel 4 diketahui bahwa responden yang memiliki tanggungan keluarga sebanyak 3–4 orang merupakan jumlah terbanyak, yaitu 25 orang (50%). Responden dengan tanggungan 5 orang atau lebih sebanyak 14 orang (28%), sedangkan responden dengan tanggungan 1–2 orang sebanyak 11 orang (22%).

Data tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar Mama-Mama Papua memiliki jumlah tanggungan keluarga yang relatif besar. Semakin banyak jumlah anggota keluarga yang menjadi tanggungan, maka semakin besar pula kebutuhan ekonomi yang harus dipenuhi. Kondisi ini menjadi salah satu alasan mengapa para responden tetap aktif berdagang untuk memperoleh pendapatan yang cukup bagi keluarganya.

Tabel 5 Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Berdagang

| No     | Lama Berdagang | Frekuensi (Orang) | Persentase (%) |
|--------|----------------|-------------------|----------------|
| 1      | < 5 tahun      | 9                 | 18             |
| 2      | 5-10 tahun     | 18                | 36             |
| 3      | > 10 tahun     | 23                | 46             |
| Jumlah |                | 50                | 100            |

Sumber: hasil wawancara penulis 2026

Berdasarkan Tabel 5 diketahui bahwa responden yang telah berdagang lebih dari 10 tahun berjumlah 23 orang (46%). Selanjutnya responden yang telah berdagang selama 5–10 tahun sebanyak 18 orang (36%), sedangkan responden yang memiliki pengalaman berdagang kurang dari 5 tahun sebanyak 9 orang (18%).

Hasil tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar responden telah memiliki pengalaman berdagang yang cukup lama. Pengalaman tersebut memungkinkan para pedagang memiliki pengetahuan yang lebih baik dalam mengelola usaha, mempertahankan pelanggan, serta menghadapi perubahan kondisi pasar sehingga dapat membantu meningkatkan pendapatan usaha mereka.

Tabel 6 Karakteristik Responden berdasarkan Jenis Dagangan

| No     | Jenis dagangan | Frekuensi (Orang) | Persentase (%) |
|--------|----------------|-------------------|----------------|
| 1      | Sayuran        | 15                | 30             |
| 2      | Buah-buahan    | 8                 | 16             |
| 3      | Pinang         | 10                | 20             |
| 4      | Sagu           | 6                 | 12             |
| 5      | Ikan           | 7                 | 14             |
| 6      | B2/Kerajinan   | 4                 | 8              |
| Jumlah |                | 50                | 100            |

Sumber : Hasil wawancara penulis 2026

Berdasarkan Tabel 6 diketahui bahwa jenis dagangan yang paling banyak dijual responden adalah sayuran, yaitu sebanyak 15 orang (30%). Pedagang pinang berjumlah 10 orang (20%), pedagang buah-buahan sebanyak 8 orang (16%), pedagang ikan sebanyak 7 orang (14%), pedagang sagu sebanyak 6 orang (12%), dan pedagang kerajinan sebanyak 4 orang (8%).

Data tersebut menunjukkan bahwa mayoritas mama-mama Papua menjual hasil pertanian lokal yang mudah diperoleh dari kebun maupun hasil produksi masyarakat sekitar. Hal ini menunjukkan bahwa aktivitas perdagangan di pasar Youtefa masih didominasi oleh komoditas tradisional yang menjadi ciri khas perekonomian masyarakat Papua.

Table 7 karakteristik responden berdasarkan sumber modal

| No     | Sumber modal      | Frekuensi (orang) | Persentase (%) |
|--------|-------------------|-------------------|----------------|
| 1      | Modal sendiri     | 34                | 68             |
| 2      | Pinjaman keluarga | 8                 | 16             |
| 3      | Koperasi          | 5                 | 10             |
| 4      | Bank              | 3                 | 6              |
| Jumlah |                   | 50                | 100            |

Sumber : Hasil wawancara penulis 2026

Berdasarkan Tabel 7 diketahui bahwa mayoritas responden menggunakan modal sendiri dalam menjalankan usaha, yaitu sebanyak 34 orang (68%). Responden yang memperoleh modal dari pinjaman keluarga sebanyak 8 orang (16%), dari koperasi sebanyak 5 orang (10%), sedangkan yang memperoleh modal dari bank hanya 3 orang (6%).

Hasil tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar Mama-Mama Papua lebih mengandalkan modal pribadi dalam menjalankan usaha dagangnya. Penggunaan modal sendiri menunjukkan bahwa responden cenderung menghindari risiko utang atau kewajiban pembayaran pinjaman. Sementara itu, masih sedikit responden yang memanfaatkan lembaga keuangan formal sebagai sumber pembiayaan usaha, yang dapat dipengaruhi oleh keterbatasan akses, persyaratan administrasi, maupun preferensi untuk menggunakan dana pribadi.

### Pendapatan Mama-Mama Papua

Pendapatan pedagang mama-mama Papua dari sejumlah penghasilan yang diperoleh mama-mama Papua dari hasil aktivitas berdagang di pasar Youtefa selama satu (1) bulan. Pendapatan tersebut menjadi sumber utama dalam memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga, seperti kebutuhan pangan, pendidikan anak, kesehatan, transportasi, dan kebutuhan rumah tangga lainnya.

Tabel 8 karakteristik responden berdasarkan Pendapatan per bulan

| No     | Pendapatan per Bulan          | Frekuensi (orang) | Persentase (%) |
|--------|-------------------------------|-------------------|----------------|
| 1      | Kurang dari Rp 1.500.000;-    | 12                | 24             |
| 2      | Rp 1.500.000 – Rp 2.000.000;- | 18                | 36             |
| 3      | Rp 2.000.000 - Rp 3.000.000;- | 13                | 26             |
| 4      | Lebih dar Rp 3.000.000;-      | 7                 | 14             |
| Jumlah |                               | 50                | 100            |

Sumber: hasil wawancara penulis 2026

Berdasarkan Tabel 8 diketahui bahwa dari 50 responden, sebagian besar mama-mama Papua memperoleh pendapatan rata-rata sebesar Rp2.000.000–Rp3.000.000 per bulan, yaitu sebanyak 18 orang (36%). Responden yang memperoleh pendapatan Rp3.000.001–Rp4.000.000 per bulan berjumlah 13 orang (26%), sedangkan responden yang memperoleh pendapatan kurang dari Rp2.000.000 per bulan sebanyak 12 orang (24%). Sementara itu, hanya 7 orang (14%) yang memperoleh pendapatan lebih dari Rp4.000.000 per bulan.

Hasil tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar mama-mama Papua memiliki tingkat pendapatan pada kategori menengah. Pendapatan yang diperoleh berasal dari penjualan berbagai komoditas, seperti sayuran, buah-buahan, pinang, sagu, ikan, dan hasil kebun lainnya yang dipasarkan setiap hari di pasar Youtefa. Besarnya pendapatan dipengaruhi oleh berbagai faktor, antara lain jenis barang yang dijual, jumlah barang dagangan, harga jual, jumlah pembeli, musim panen, serta tingkat persaingan antar pedagang.

Pendapatan dari aktivitas berdagang memiliki peran penting dalam mendukung perekonomian keluarga. Sebagian besar responden menyatakan bahwa hasil usaha tersebut digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, membiayai pendidikan anak, membayar biaya kesehatan, memenuhi kebutuhan transportasi, serta membantu kebutuhan sosial dan keagamaan. Hal ini menunjukkan bahwa aktivitas perdagangan yang dilakukan mama-mama Papua tidak hanya menjadi sumber penghasilan, tetapi juga merupakan penopang utama keberlangsungan ekonomi rumah tangga.

Meskipun sebagian besar responden telah memperoleh pendapatan yang relatif stabil, masih terdapat responden dengan pendapatan di bawah Rp2.000.000 per bulan. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa pendapatan pedagang tradisional masih dipengaruhi oleh fluktuasi jumlah pembeli, ketersediaan barang dagangan, kondisi cuaca, serta perubahan harga komoditas di pasar. Oleh karena itu, diperlukan berbagai upaya untuk meningkatkan pendapatan mama-mama Papua, antara lain melalui peningkatan keterampilan usaha, kemudahan akses permodalan, penguatan pemasaran produk lokal, serta penyediaan sarana dan prasarana pasar yang lebih memadai sehingga usaha perdagangan dapat berkembang dan memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap kesejahteraan keluarga.

### Kontribusi Pendapatan Mama-mama Papua terhadap Keluarga

Kontribusi terhadap ekonomi keluarga merupakan besarnya peran pendapatan yang diperoleh mama-mama Papua dari kegiatan berdagang dalam memenuhi kebutuhan rumah tangga. Pendapatan tersebut digunakan untuk membiayai kebutuhan pokok keluarga, seperti makanan, pendidikan anak, kesehatan, transportasi, kebutuhan sosial, serta keperluan lainnya. Semakin besar kontribusi pendapatan yang diberikan, semakin besar pula peran mama-mama Papua dalam menjaga kestabilan ekonomi keluarganya.

Table 9 kontribusi pendapatan mama-mama Papua terhadap Ekonomi Keluarga

| No     | Tingkat kontribusi            | Frekuensi (orang) | Persentase (%) |
|--------|-------------------------------|-------------------|----------------|
| 1      | Sangat Tinggi ( $\geq 75\%$ ) | 16                | 32             |
| 2      | Tinggi (50–74%)               | 20                | 40             |
| 3      | Sedang (25–49%)               | 10                | 20             |
| 4      | Rendah ( $<25\%$ )            | 4                 | 8              |
| Jumlah |                               | 50                | 100            |

Sumber : hasil wawancara penulis 2026

Berdasarkan Tabel 9 diketahui bahwa dari 50 responden, sebagian besar Mama-Mama Papua memberikan kontribusi yang tinggi terhadap ekonomi keluarga, yaitu sebanyak 20 orang (40%). Selanjutnya, responden yang memiliki kontribusi sangat tinggi berjumlah 16 orang (32%), responden dengan kontribusi sedang sebanyak 10 orang (20%), sedangkan responden dengan kontribusi rendah hanya 4 orang (8%).

Hasil tersebut menunjukkan bahwa mayoritas mama-mama Papua memiliki peran yang sangat penting dalam menopang perekonomian keluarga. Pendapatan yang diperoleh dari aktivitas berdagang di pasar Youtefa menjadi salah satu sumber penghasilan utama rumah tangga. Pada banyak keluarga, pendapatan tersebut digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, membayar biaya pendidikan anak, memenuhi kebutuhan kesehatan, menyediakan modal usaha, serta membantu memenuhi kebutuhan sosial dan adat yang menjadi bagian dari kehidupan masyarakat Papua.

Tinggi kontribusi pendapatan mama-mama Papua juga menunjukkan bahwa kegiatan berdagang bukan sekadar pekerjaan tambahan, melainkan menjadi aktivitas ekonomi yang berpengaruh terhadap kesejahteraan keluarga. Meskipun sebagian responden memiliki suami yang juga bekerja, pendapatan dari usaha perdagangan tetap memberikan sumbangan yang signifikan terhadap total pendapatan rumah tangga. Bahkan, pada beberapa keluarga, pendapatan dari berdagang menjadi sumber penghasilan utama ketika pendapatan anggota keluarga lainnya tidak tetap atau belum mencukupi kebutuhan rumah tangga, masih terdapat responden dengan tingkat kontribusi yang rendah. Kondisi tersebut dapat dipengaruhi oleh kecilnya skala usaha, terbatasnya modal, jumlah barang dagangan yang sedikit, rendahnya daya beli konsumen, atau adanya sumber pendapatan lain yang lebih besar dalam keluarga. Meskipun demikian, pendapatan dari aktivitas berdagang tetap memberikan manfaat dalam membantu memenuhi sebagian kebutuhan rumah tangga dan mengurangi beban ekonomi keluarga.

Secara keseluruhan, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa aktivitas perdagangan yang dilakukan mama-mama Papua di pasar Youtefa memiliki kontribusi yang besar terhadap perekonomian keluarga. Oleh karena itu, upaya peningkatan pendapatan melalui pengembangan usaha, peningkatan keterampilan berdagang, akses terhadap permodalan, serta perbaikan sarana dan prasarana pasar diharapkan dapat semakin meningkatkan kesejahteraan keluarga para pedagang.

### Faktor pendukung dan penghambat

Upaya peningkatan pendapatan mama-mama Papua dari faktor pendukung dan penghambat merupakan berbagai kondisi yang memengaruhi keberhasilan mama-mama Papua dalam menjalankan usaha perdagangan di pasar Youtefa. Faktor pendukung dapat membantu meningkatkan pendapatan usaha sedangkan faktor penghambat dapat mengurangi hasil usaha dan menghambat perkembangan kegiatan perdagangan.

Tabel 10 Faktor Pendukung Peningkatan Pendapatan Mama-Mama Papua

| No     | Faktor pendukung            | Frekuensi (orang) | Frekuensi (%) |
|--------|-----------------------------|-------------------|---------------|
| 1      | Lokasi pasar yang strategis | 17                | 34            |
| 2      | Memiliki pelanggan tetap    | 13                | 26            |
| 3      | Dukungan keluarga           | 10                | 20            |
| 4      | Kualitas produk yang baik   | 6                 | 12            |
| 5      | Modal usaha yang cukup      | 4                 | 8             |
| Jumlah |                             | 50                | 100           |

Sumber: hasil wawancara penulis

Dari tabel 10 diketahui bahwa faktor pendukung yang paling banyak dirasakan responden adalah lokasi pasar yang strategis, yaitu sebanyak 17 orang (34%). Hal ini menunjukkan bahwa letak Pasar Youtefa yang mudah dijangkau masyarakat memberikan peluang bagi pedagang untuk memperoleh lebih banyak pembeli. Sebanyak 13 responden (26%) menyatakan bahwa pelanggan tetap menjadi faktor penting dalam meningkatkan pendapatan. Keberadaan pelanggan tetap memberikan kepastian penjualan dan membantu menjaga kestabilan pendapatan setiap hari. Selanjutnya, 10 responden (20%) menyatakan bahwa dukungan keluarga menjadi faktor pendukung utama. Dukungan tersebut berupa bantuan tenaga kerja, penyediaan modal, maupun motivasi sehingga responden dapat menjalankan usaha secara lebih optimal. Sebanyak 6 responden (12%) menyebutkan bahwa kualitas produk yang baik menjadi alasan konsumen tetap membeli dagangan mereka. Produk yang segar, bersih, dan berkualitas mampu meningkatkan kepercayaan pelanggan. Sementara itu, hanya 4 responden (8%) yang menyatakan bahwa modal usaha yang cukup merupakan faktor utama. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar Mama-Mama Papua tetap menjalankan usaha meskipun dengan modal yang relatif terbatas.

Tabel 11 Faktor Penghambat Peningkatan Pendapatan Mama-mama Papua

| No     | Factor penghambat            | Frekuensi (orang) | Frekuensi (%) |
|--------|------------------------------|-------------------|---------------|
| 1      | Faktor Penghambat            | 16                | 32            |
| 2      | Modal usaha terbatas         | 14                | 28            |
| 3      | Jumlah pembeli tidak menentu | 9                 | 18            |
| 4      | Persaingan antar pedagang    | 7                 | 14            |
| 5      | Harga barang sering berubah  | 4                 | 8             |
| Jumlah |                              | 50                | 100           |

Sumber: hasil wawancara penulis 2026

Dari Tabel 11 diketahui bahwa faktor penghambat terbesar adalah keterbatasan modal usaha, yang dialami oleh 16 responden (32%). Keterbatasan modal menyebabkan responden tidak dapat menambah jumlah maupun variasi barang dagangan sehingga peluang memperoleh pendapatan yang lebih besar menjadi terbatas. Sebanyak 14 responden (28%) menyatakan bahwa jumlah pembeli yang tidak menentu menjadi kendala utama. Pada hari-hari tertentu jumlah pengunjung pasar menurun sehingga omzet penjualan ikut berkurang. Selanjutnya, 9 responden (18%) menganggap persaingan antar pedagang menjadi faktor penghambat. Banyaknya pedagang yang menjual produk sejenis menyebabkan persaingan harga dan pembeli menjadi lebih ketat. Sebanyak 7 responden (14%) menyatakan bahwa perubahan harga barang dagangan sering memengaruhi keuntungan usaha. Kenaikan harga dari pemasok menyebabkan biaya usaha meningkat, sedangkan penurunan harga jual dapat mengurangi keuntungan yang diperoleh. Sementara itu, 4 responden (8%) menyebutkan bahwa fasilitas pasar yang kurang memadai, seperti kebersihan, tempat berjualan, serta sarana penyimpanan barang, turut menghambat kelancaran usaha mereka.

## PEMBAHASAN

Penelitian ini mengungkap bahwa upaya peningkatan pendapatan mama-mama Papua dalam mendukung perekonomian keluarga di pasar Youtefa, Papua. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapatan yang diperoleh dari aktivitas berdagang memiliki peranan penting dalam memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga. Selain itu, terdapat berbagai faktor yang mendukung maupun menghambat upaya peningkatan pendapatan para pedagang.

Karakteristik responden menunjukkan bahwa sebagian besar mama-mama Papua yang berdagang di Pasar Youtefa berada pada kelompok usia produktif, yaitu 31–50 tahun. Kondisi ini menunjukkan bahwa para pedagang masih memiliki kemampuan fisik dan semangat kerja yang baik dalam menjalankan aktivitas perdagangan. Menurut Sukirno (2019), usia produktif merupakan usia yang memiliki kemampuan kerja optimal sehingga berpotensi menghasilkan produktivitas dan pendapatan yang lebih tinggi dibandingkan usia nonproduktif. Dilihat dari tingkat pendidikan, sebagian besar responden berpendidikan Sekolah Dasar (SD) dan Sekolah Menengah Pertama (SMP). Hal tersebut menunjukkan bahwa kegiatan perdagangan yang dilakukan lebih banyak didasarkan pada pengalaman, keterampilan, dan pengetahuan yang diperoleh secara

turun-temurun dibandingkan melalui pendidikan formal. Meskipun demikian, pengalaman berdagang yang dimiliki mampu membantu responden dalam mengelola usaha serta mempertahankan pelanggan.

Mayoritas responden berstatus menikah dengan jumlah tanggungan keluarga antara tiga sampai empat orang. Kondisi ini menunjukkan bahwa sebagian besar mama-mama Papua memiliki tanggung jawab ekonomi yang cukup besar dalam memenuhi kebutuhan rumah tangga. Semakin besar jumlah tanggungan keluarga, semakin tinggi pula kebutuhan ekonomi yang harus dipenuhi sehingga mendorong responden untuk terus meningkatkan pendapatan melalui aktivitas berdagang. Dari segi pengalaman usaha, sebagian besar responden telah berdagang lebih dari sepuluh tahun. Pengalaman tersebut memberikan kemampuan dalam memahami kebutuhan konsumen, menentukan harga jual, menjaga hubungan dengan pelanggan, dan menghadapi persaingan usaha. Menurut Soekartawi (2016), pengalaman usaha merupakan salah satu faktor yang memengaruhi keberhasilan pelaku usaha karena pengalaman meningkatkan keterampilan dalam pengambilan keputusan dan pengelolaan usaha. Pendapatan mama-mama Papua dari hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar responden memperoleh pendapatan rata-rata sebesar Rp1.500.000–Rp2.000.000 per bulan. Pendapatan tersebut berasal dari penjualan berbagai komoditas lokal, seperti sayuran, buah-buahan, pinang, sagu, ikan, dan hasil kebun lainnya. Menurut Sukirno (2019), pendapatan merupakan balas jasa yang diterima seseorang atas kegiatan ekonomi yang dilakukannya. Semakin tinggi volume penjualan dan semakin efisien pengelolaan usaha, maka semakin besar pula pendapatan yang diperoleh.

Dalam penelitian ini, pendapatan Mama-Mama Papua dipengaruhi oleh jumlah barang yang dijual, tingkat permintaan konsumen, harga jual, musim panen, serta kondisi pasar.

Pendapatan yang diperoleh tidak hanya digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi sehari-hari, tetapi juga digunakan untuk membiayai pendidikan anak, kebutuhan kesehatan, transportasi, pembayaran listrik, air, dan berbagai kebutuhan rumah tangga lainnya. Hal ini menunjukkan bahwa aktivitas perdagangan memiliki kontribusi nyata terhadap keberlangsungan ekonomi keluarga. Kontribusi Pendapatan terhadap Perekonomian Keluarga Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar responden memiliki kontribusi pendapatan yang tinggi terhadap ekonomi keluarga. Pendapatan dari berdagang menjadi sumber penghasilan utama maupun tambahan yang sangat penting bagi rumah tangga. Temuan ini sejalan dengan teori peran ganda perempuan yang dikemukakan oleh Moser (1993), yang menyatakan bahwa perempuan memiliki tiga peran, yaitu peran reproduktif (mengurus rumah tangga), peran produktif (menghasilkan pendapatan), dan peran sosial kemasyarakatan. Dalam konteks penelitian ini, mama-mama Papua tidak hanya menjalankan peran sebagai ibu rumah tangga, tetapi juga sebagai pelaku ekonomi yang berkontribusi terhadap pendapatan keluarga.

Pendapatan yang diperoleh digunakan untuk memenuhi kebutuhan pangan, biaya pendidikan anak, pelayanan kesehatan, transportasi, kegiatan keagamaan, serta kebutuhan adat. Dengan demikian, kegiatan berdagang menjadi salah satu strategi rumah tangga dalam meningkatkan kesejahteraan keluarga. Faktor Pendukung Peningkatan Pendapatan Penelitian menunjukkan bahwa terdapat beberapa faktor yang mendukung peningkatan pendapatan mama-mama Papua. Faktor pertama adalah lokasi Pasar Youtefa yang strategis. Menurut Kotler dan Keller (2016), lokasi usaha yang mudah dijangkau akan meningkatkan peluang konsumen melakukan pembelian. Lokasi yang strategis memudahkan masyarakat untuk datang ke pasar sehingga jumlah pembeli menjadi lebih banyak. Faktor kedua adalah adanya pelanggan tetap. Pelanggan yang loyal memberikan kepastian penjualan sehingga pendapatan pedagang menjadi lebih stabil. Menurut Tjiptono (2019), loyalitas pelanggan berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha karena mampu menciptakan pembelian berulang. Faktor ketiga adalah dukungan keluarga. Dukungan keluarga berupa bantuan tenaga kerja, modal, maupun motivasi menjadi salah satu kekuatan utama bagi mama-mama Papua dalam menjalankan usaha. Keterlibatan anggota keluarga membantu memperlancar kegiatan perdagangan sehari-hari. Faktor berikutnya adalah kualitas produk. Sebagian besar responden menjual hasil pertanian lokal yang masih segar sehingga mampu menarik minat konsumen. Produk yang berkualitas meningkatkan kepercayaan pembeli dan mendorong mereka untuk kembali berbelanja. Faktor Penghambat Peningkatan Pendapatan Selain faktor pendukung, penelitian juga menemukan beberapa faktor penghambat.

Hambatan utama adalah keterbatasan modal usaha. Menurut Sukirno (2019), modal merupakan salah satu faktor produksi yang menentukan kemampuan pelaku usaha dalam mengembangkan usahanya. Keterbatasan modal menyebabkan pedagang sulit menambah stok barang maupun memperluas jenis dagangan. Faktor berikutnya adalah jumlah pembeli yang tidak menentu. Pada hari-hari tertentu jumlah pengunjung pasar mengalami penurunan sehingga omzet penjualan ikut berkurang. Kondisi ini dipengaruhi oleh daya beli masyarakat, musim, maupun aktivitas ekonomi di sekitar pasar. Persaingan antar pedagang juga menjadi hambatan. Banyaknya pedagang yang menjual komoditas serupa menyebabkan persaingan harga semakin ketat sehingga keuntungan yang diperoleh menjadi lebih kecil.

Perubahan harga barang dengan sering mempengaruhi pendapatan pedagang. Ketika harga barang dari pemasok meningkat, biaya usaha ikut bertambah. Namun, harga jual kepada pembeli tidak selalu dapat dinaikan karena mempertimbangkan daya beli masyarakat dan persaingan pasar. Fasilitas pasar yang belum sepenuhnya memadai juga menjadi salah satu kendala. Kondisi tempat berjualan, kebersihan, drainase, dan

sarana pendukung lainnya mempengaruhi kenyamanan pedagang maupun pembeli. Perbaikan fasilitas pasar di harapkan dapat meningkatkan aktivitas perdagangan dan jumlah kunjungan pembeli.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai upaya peningkatan pendapatan mama-mama Papua dalam mendukung perekonomian keluarga di pasar Youtefa, Papua, maka dapat disimpulkan sebagai berikut: Karakteristik mama-mama Papua sebagai responden penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar pedagang berada pada usia produktif, memiliki pengalaman berdagang yang cukup lama, serta memiliki tanggung jawab keluarga yang besar. Sebagian besar responden menjalankan aktivitas perdagangan sebagai salah satu sumber utama pendapatan keluarga. Tingkat pendidikan responden yang relatif rendah tidak menjadi penghambat utama dalam menjalankan usaha, karena keterampilan berdagang lebih banyak diperoleh melalui pengalaman, kebiasaan, dan pengetahuan yang diwariskan secara turun-temurun.

Pendapatan mama-mama Papua dari aktivitas berdagang di pasar Youtefa memberikan kontribusi penting terhadap perekonomian keluarga. Pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan berbagai komoditas seperti sayuran, buah-buahan, pinang, sagu, ikan, dan hasil kebun lainnya digunakan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga, seperti kebutuhan pangan, pendidikan anak, kesehatan, transportasi, serta kebutuhan sosial keluarga. Hal ini menunjukkan bahwa aktivitas berdagang tidak hanya menjadi pekerjaan ekonomi, tetapi juga menjadi strategi keluarga dalam mempertahankan dan meningkatkan kesejahteraan rumah tangga.

Kontribusi mama-mama Papua terhadap ekonomi keluarga tergolong besar, karena sebagian besar responden mampu membantu memenuhi kebutuhan rumah tangga melalui pendapatan yang diperoleh dari usaha perdagangan. Peran mereka menunjukkan bahwa perempuan Papua memiliki posisi penting dalam aktivitas ekonomi keluarga, tidak hanya sebagai pengelola rumah tangga tetapi juga sebagai pelaku usaha yang berperan dalam meningkatkan pendapatan keluarga. Faktor pendukung dalam peningkatan pendapatan mama-mama Papua meliputi lokasi Pasar Youtefa yang strategis, keberadaan pelanggan tetap, dukungan keluarga, pengalaman berdagang, serta kualitas produk yang dijual. Faktor-faktor tersebut membantu pedagang dalam mempertahankan usaha, meningkatkan jumlah pembeli, dan menjaga keberlangsungan pendapatan. Faktor penghambat dalam peningkatan pendapatan mama-mama Papua meliputi keterbatasan modal usaha, jumlah pembeli yang tidak selalu stabil, persaingan antar pedagang, perubahan harga barang dagangan, serta keterbatasan fasilitas pasar. Hambatan tersebut menyebabkan sebagian pedagang mengalami kesulitan dalam mengembangkan usaha dan meningkatkan pendapatan secara maksimal.

Upaya peningkatan pendapatan mama-mama Papua perlu dilakukan secara berkelanjutan melalui peningkatan akses permodalan, pelatihan pengelolaan usaha, penguatan pemasaran produk lokal, serta peningkatan fasilitas pasar Youtefa. Dukungan dari pemerintah, pengelola pasar, lembaga keuangan, dan masyarakat sangat diperlukan agar mama-mama Papua dapat mengembangkan usaha perdagangan secara lebih baik. Secara keseluruhan, penelitian ini menunjukkan bahwa keberadaan mama-mama Papua sebagai pedagang di pasar Youtefa memiliki peran strategis dalam mendukung perekonomian keluarga. Aktivitas perdagangan yang mereka lakukan tidak hanya memberikan pendapatan bagi rumah tangga, tetapi juga menjadi bentuk pemberdayaan ekonomi perempuan Papua dalam meningkatkan kesejahteraan keluarga dan masyarakat.

## SARAN

Bagi mama-mama Papua diharapkan dapat terus meningkatkan kemampuan dalam mengelola usaha, terutama dalam hal mengelola modal, pencatatan keuangan sederhana, pengaturan stok barang dagang, serta strategi pemasaran. Bagi mama-mama Papua juga perlu menjaga kualitas produk, kebersihan tempat jualan, dan pelayanan kepada pelanggan agar dapat mempertahankan pembeli serta meningkatkan pendapatan usaha. Selain itu mama-mama Papua diharapkan dapat lebih terbuka terhadap pemanfaatan teknologi, seperti penggunaan media sosial atau aplikasi komunikasi untuk memperluas pemasaran penjualan sehingga tidak hanya bergantung pada pembeli langsung yang datang ke pasar.

Bagi Pemerintah daerah diharapkan dapat memberikan perhatian lebih terhadap pengembangan usaha Mama-Mama Papua melalui program pemberdayaan ekonomi, seperti pelatihan kewirausahaan, pelatihan pengelolaan keuangan, serta pendampingan usaha secara berkelanjutan. Pemerintah juga perlu memperluas akses permodalan yang mudah dan terjangkau bagi pedagang kecil agar Mama-Mama Papua dapat meningkatkan jumlah barang dagangan, mengembangkan usaha, dan memperoleh pendapatan yang lebih baik

**DAFTAR PUSTAKA**

- Asyura, Iskandar, Asnidar (2025). Analisis Dampak Ketersediaan Sarana Publik terhadap Perekonomian Masyarakat Kabupaten Aceh Timur. *Journal of Economics, Bussiness and management Issues* Volume: 2, Nomor 2, 2025, Hal: 205-218. <https://doi.org/10.47134/jebmi.v2i2.623>
- Daniel Try Stover Sihite (2022). Pemberdayaan Mama Papua : Studi Kasus Pasar Cigombong Kotaraja Kota Jayapura. *Jurnal Ekologi Birokrasi*, Volume 10 Nomor 2. <https://doi.org/10.31957/jeb.v10i2>
- Fuad Hasyim, Agus Salim, Yuanita Yuanita, Bahren Bahren (2026) *Family Welfare: Relationship With Gender Roles And Wife's Income*. GENDER EQUALITY: International Journal of Child and Gender DOI: <https://doi.org/10.22373/equality.v12i1.32254>
- Gusti Ayu Nyoman Dewi Ariyani & Ida Ayu Nyoman Saskara. (2021). Pengaruh Status Pekerjaan, Kesehatan, Dan Jumlah Tanggungan Keluarga Terhadap Pengeluaran Konsumsi Rumah Tangga Di Kota Denpasar. *E-Jurnal EP Unud*, 12 [11]: 725-735
- Hanifah Permana (2025). Optimalisasi Program BRASTIM dalam Mendukung Pembangunan Ekonomi Berbasis Kerakyatan. Kampus Akademik Publisng; *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen*. Vol.3, No.12. <https://doi.org/10.61722/jiem.v3i12.7529>
- Hartika, I. (2023). Manajemen Perencanaan Keuangan Keluarga. *Madani: Jurnal Ilmiah Multidisiplin*. DOI: [10.5281/zenodo.8189032](https://doi.org/10.5281/zenodo.8189032)
- Hidayah, M. N., & Cahyani, R. R. (2024). Meningkatkan Kualitas Kehidupan Masyarakat Dengan Social Entrepreneurship. *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Kewirausahaan*, 13(2), 86–94.
- Mufida (2023). Strategi Pedagang Pasar Tradisional Dalam Meningkatkan Kepuasan Konsumen di Pasar Maron Kecamatan Maron Kabupaten Probolinggo. Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddig Jember, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. [https://digilib.uinkhas.ac.id/28855/1/MUFIDA\\_E20192324.pdf](https://digilib.uinkhas.ac.id/28855/1/MUFIDA_E20192324.pdf)
- Nugroho, A., & Wulandhari, O. (2023). *The Effect of Household Income and Consumption on Family Welfare with Lifestyle as a Moderating Variable*. *International Journal of Applied Finance and Business Studies*, 11(2), 81–92. *International Journal of Applied Finance and Business Studies* DOI: <https://doi.org/10.35335/ijafibs.v11i2.96>
- Nunung Kasriah & Dadang Hikmah Purnama (2025). Pengembangan Kapasitas Ibu-Ibu Penerima Bantuan PKH melalui Usaha Kelompok Berbahan Baku Kelapa untuk Meningkatkan Kemandirian Ekonomi di Kota Palembang. *Jurnal ISO: Jurnal Ilmu Sosial, Politik dan Humaniora* Vol: 5, No 1, 2025, Page: 1-13. <https://doi.org/10.53697/iso.v5i1.2341>
- Nugroho, A., & Wulandhari, O. (2023). *The Effect of Household Income and Consumption on Family Welfare with Lifestyle as a Moderating Variable*. *International Journal of Applied Finance and Business Studies*, 11(2), 81–92. *International Journal of Applied Finance and Business Studies*, 11(2), 81–92. <https://doi.org/10.35335/ijafibs.v11i2.96>
- Ni Luh Mas Aprilia Pradnyani & Putu Krisna Adwitya Sanjaya (2024). Pengaruh Pendapatan, Konsumsi Keluarga, Tingkat Pendidikan, Dan Teknologi Terhadap Kesejahteraan Keluarga Nelayan Di Kecamatan Kuta Selatan. *INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research* Volume 4 Nomor 4 Tahun 2024 Page 7072-7085.
- Prayogi, O. (2024). Peran Kritis Manajemen Keuangan dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga: Sebuah Tinjauan Literatur. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 2(3), 31–44. DOI: <https://doi.org/10.36490/jmdb.v2i3.1103>
- Pitrolena Sahetapy & Transna Putra Urip S (2024). Pengaruh Sistem Pemasaran Pala Terhadap Tingkat Pendapatan Usaha Pala Petani Distrik Pariwari Kabupaten Fakfak. *Jurnal Kajian Ekonomi dan Studi Pembangunan*, Volume XINo.1, April 2024
- P.Eko Prasetyo dan Situ Maisaroh. (2009). Model Strategi Pemberdayaan Ekonomi Rakyat Sebagai Upaya Pengentasan Kemiskinan, ISSN 1411-514X, Volume 8 No.2, Desember 2009, Hlm 103
- Rohmatun, R. (2023). Analisis pengakuan pendapatan berdasarkan PSAK Nomor 72 pada PT. Isra Presisi Indonesia Tbk. *Jurnal Maneksi* VOL 12, NO.2, Juni 2023p-ISSN: 2302-9560/e-ISSN: 2597-4599346
- Salsabila, S., & Achdiani, Y. (2025). Resiliensi Ekonomi Keluarga: Manajemen Sumber Daya pada Masa Ketidakpastian. *Jurnal Multidisiplin Ilmu Akademik*. DOI: <https://doi.org/10.61722/jmia.v3i2.9344>
- Smith, R., Johnson, P., Worthy, S., Jorgensen, B. L., & Schindler, K. A. (2024). *Family Resource Management: Past, Present, Future*. *Journal of Family and Consumer Sciences*, 116(1). [https://eric.ed.gov/?ff1=pubReports+-+Descriptive&id=EJ1425605&q=Journal+AND+family+AND+issues&utm\\_source=chatgpt.com](https://eric.ed.gov/?ff1=pubReports+-+Descriptive&id=EJ1425605&q=Journal+AND+family+AND+issues&utm_source=chatgpt.com)

- Suvena, K. R., Heryanda, K. K., & Irwansyah, M. R. (2023). *Revealing Household Economic Welfare and Resilience*. Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan, 16(2), 319–331. Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan. <https://doi.org/10.24843/JEKT.2023.v16.i02.p09>.
- Santos, C., & Tertilt, M. (2024). *How Families Matter for Understanding Economic Inequality*. *Oxford Open Economics*, 3 (Suppl. 1), i678–i683. *Oxford Open Economics*, Volume 3, Issue Supplement\_1, 2024, Pages i678–i683, <https://doi.org/10.1093/ooec/odad023>
- Smith, R., dkk. (2024). *Family Resource Management: Past, Present, Future*. *Journal of Family and Consumer Sciences*. *International Journal of Applied Finance and Business Studies*, 11(2), 81–92. <https://doi.org/10.35335/ijafibs.v11i2.96>
- Yulia Febriyati (2025). Pemberdayaan Perempuan dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga Berbasis Ekonomi Syariah. *SANTRI : Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam* Volume 3 Nomor 3 Juni 2025. <https://doi.org/10.61132/santri.v3i3.1591>
- Zulaikhah, S. T., Susilorini, S., & Rohadi, R. (2022). Pengolahan Air Kelapa Menjadi Minuman Probiotik dalam Upaya Meningkatkan Imunitas dan Kesejahteraan Warga Banjardowo Genuk Kota Semarang. *Jurnal ABDIMAS-KU: Jurnal Pengabdian Masyarakat Kedokteran*, 1(3), 134. <https://doi.org/10.30659/abdimasku.1.3.134-144>