



JARINGAN EKONOMI USAHA TEMPEH DI TANJUNG SARI KELURAHAN BUKIT SANGKAL KOTA PALEMBANG

Fendi Saut Martua LBN Gaol¹, Zulfikri Suleman², Yusnaini²

¹Mahasiswa Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sriwijaya

²Dosen Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sriwijaya

ABSTRACT

This study examines “The Business Network of Tempeh in Tanjung Sari Bukit Sangkal, Palembang”. This study aims to determine the form of economic networks and the background of the formation of economic networks in tempeh business. The method used in this research is descriptive analysis method which analyzes the data by describing the phenomenon studied with the group analysis unit in society. Data collection techniques were conducted by observation, in-depth interviews, and documentation. This study uses the network theory from Mark Granovetter. In determining the informant, purposive sampling is used to obtain in-depth information in accordance with the research problems with the 9 people as informants, consisting of 6 key informants and 3 supporting informants. These data were collected and analyzed using triangulation techniques. The results of this study found that the form of economic network in tempeh business in Tanjung Sari Bukit Sangkal Palembang is the raw material network, pricing network, and market network. The background of the formation of economic networks on tempeh business occurred in terms of capital lending between business owners and material suppliers, the same Javanese ethnicity among the business owners and fellow business owners and determining places as the market. These three aspects are equally important in the formation background of the economic network.

INFORMASI ARTIKEL	
Sejarah Artikel	:
Diterima	: 01 Oktober 2017
Disetujui	: 01 Desember 2017
Alamat Email: fendisaut@gmail.com	
Correspondence Author: Fendi Saut Martua LBN Gaol	
ISSN (PRINT) : 1412 – 1441	
ISSN (ONLINE) :	

Keywords: Business Network, Tempeh Business, Network Formation.

ABSTRAK

Kajian ini mengkaji "jaringan bisnis tempeh di Tanjung Sari Bukit sangkal, Palembang ". Penelitian ini bertujuan untuk menentukan bentuk jaringan ekonomi dan latar belakang pembentukan jaringan ekonomi dalam bisnis tempe. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif yang menganalisis data dengan menjelaskan fenomena yang dipelajari dengan unit analisis kelompok dalam masyarakat. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui pengamatan, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Kajian ini menggunakan teori jaringan dari Mark Granovetter. Dalam menentukan informan, pengambilan contoh *purposive* digunakan untuk mendapatkan informasi mendalam sesuai dengan masalah penelitian dengan 9 orang sebagai informan, yang terdiri dari 6 informan kunci dan 3 informan pendukung. Data ini dikumpulkan dan dianalisis menggunakan teknik triangulasi. Hasil penelitian ini menemukan bahwa bentuk jaringan ekonomi di Tempe bisnis di Tanjung Sari Bukit sangkal Palembang adalah bahan baku jaringan, harga jaringan, dan jaringan pasar. Latar belakang pembentukan jaringan ekonomi pada bisnis tempe terjadi dalam hal pinjaman modal antara pemilik bisnis dan pemasok bahan, etnis Jawa yang sama di antara pemilik bisnis dan sesama pemilik bisnis dan menentukan tempat sebagai pasar. Ketiga aspek ini sama pentingnya dalam pembentukan latar belakang jaringan ekonomi..

Kata Kunci: Bisnis Jaringan, tempeh Bisnis, Jaringan formasi.

PENDAHULUAN

Kota merupakan pusat kreativitas, budaya dan perjuangan manusia. Kota selain merefleksikan vitalitas dan berbagai peluang umat manusia, juga melambangkan kemajuan sosial dan ekonomi. Jutaan orang bahkan milyaran orang menikmati berbagai fasilitas umum, pelayanan kesehatan dan kesejahteraan, rekreasi, pekerjaan dan pendidikan. Kota juga merupakan tempat pemusatan atau cabang-cabang kekuatan politik dan ekonomi serta menjadi motor pembangunan dan pertumbuhan ekonomi. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS, 2015), Kota Palembang memiliki peningkatan pertumbuhan laju penduduk setiap tahunnya.

Tabel 1.1
Jumlah Penduduk Kota Palembang Tahun 2011 – 2015

No	Tahun	Jumlah Penduduk	%	Kepadatan Penduduk (Jiwa/ Km ²)	%
1	2011	1.455.284	19,14%	3.632	19,13%
2	2012	1.481.814	19,49%	3.699	19,49%
3	2013	1.523.310	20,03%	3.802	20,03%
4	2014	1.561.959	20,54%	3.898	20,54%
5	2015	1.580.517	20,78%	3.945	20,78%
	Jumlah	7.602.884		18.976	

(Sumber: BPS Sumsel Kota Palembang 2015)

Berdasarkan data BPS tahun 2015, jumlah penduduk di Kota Palembang dari tahun 2011 hingga 2015 cenderung mengalami peningkatan. Pada tahun 2013 terjadi lonjakan jumlah penduduk yang signifikan dari 1.523.310 penduduk meningkat menjadi 1.580.517 penduduk. Jumlah penduduk ini ditargetkan akan selalu mengalami peningkatan setiap tahunnya, artinya Palembang merupakan salah satu kota yang mempunyai jumlah penduduk cukup besar setiap tahunnya. Terlihat bahwa kota menjadi daya tarik utama bagi seseorang untuk pindah, bekerja atau sekedar mengadu nasib.

Mereka cenderung merasa bahwa kota menjajikan fasilitas-fasilitas yang mendukung berbagai aktivitas-aktivitas dan kehidupan lebih baik. Bertambahnya

jumlah penduduk kota dari tahun ke tahun inilah yang akan menimbulkan permasalahan yang kompleks.

Pertumbuhan jumlah penduduk yang besar ini sayangnya tidak diikuti dengan pertumbuhan dan pembangunan di kota. Hal inilah yang menjadi akar masalah dari setiap masalah yang ada di kota. Seperti yang disebutkan sebelumnya semakin banyaknya jumlah penduduk maka masalah-masalah yang ditimbulkan juga bervariasi dan kompleks. Salah satu masalah yang ada yaitu berkembangnya usaha kecil dan menengah sebagai akibat dari jumlah pekerjaan yang terbatas dikarenakan jumlah penduduk yang kian meningkat. Jumlah penduduk yang semakin meningkat inilah menyebabkan banyak masyarakat yang ada di kota menganggur.

Keberadaan usaha kecil menengah di kawasan perkotaan sendiri semakin berkembang setiap tahunnya. Hal ini sebagai akibat ketidakcakapan pemerintah dalam mengatasi masalah pengangguran. Usaha kecil menengah dikategorikan dalam sektor informal. Meskipun berkembang pesat, usaha kecil menengah belum mendapat perhatian serius dari pemerintah. Pada dasarnya pemerintah lebih memperhitungkan sektor ekonomi formal yang mudah dikontrol, padahal sektor informal seperti usaha kecil menengah memiliki kontribusi yang nyata bagi pengentasan pengangguran dan masalah-masalah perekonomian khususnya di kawasan perkotaan. Untuk itu diperlukan tindakan secara nyata dan berkelanjutan dari pemerintah dalam hal mengembangkan usaha kecil dan menengah.

Usaha kecil dan menengah yang berada di perkotaan perlu untuk ditingkatkan secara berkelanjutan. Dengan adanya pengembangan-pengembangan

usaha kecil menengah maka akan terbentuk usaha yang kuat dan mandiri. Perkembangan usaha kecil menengah ini berkontribusi besar terhadap kesempatan kerja dan pendapatan khususnya di daerah perkotaan dan bagi keluarga berpendapatan rendah. Tidak dapat dipungkiri betapa penting dan berperannya usaha kecil dan menengah dalam kehidupan sosial dan ekonomi masyarakat perkotaan. Selain itu juga memiliki peran terhadap pembangunan kota dan masyarakat.

Kota Palembang merupakan salah satu kota yang usaha kecil dan menengahnya berkembang pesat. Terdapat beragam usaha yang ada di Kota Palembang tersebut. Dari 16 Kecamatan yang ada di Kota Palembang, masing-masing kecamatan memiliki sentra industri yang beragam. Untuk jumlah jenis usaha terbanyak berada di Kecamatan Ilir Timur I yang memiliki 27 jenis usaha, sementara tenaga kerja terbanyak juga terdapat di Kecamatan Ilir Timur I yang memiliki jumlah tenaga kerja 183. Kecamatan Gandus merupakan kecamatan yang tidak memiliki sentra industri apapun yang otomatis tenaga kerjanya pun tidak ada, sedangkan Kecamatan Kalidoni memiliki 3 jenis usaha yaitu usaha tempe, tahu dan konveksi pakaian (BPS Kota Palembang, 2016).

Sentra industri usaha yang ada di Kota Palembang beragam dan bervariasi jenisnya dan salah satu industri yang ada yaitu usaha tempe. Usaha pembuatan maupun penjualan tempe banyak ditemukan dan yang paling mudah untuk dijumpai ialah di Kota Palembang terutama di wilayah Bukit Sangkal. Berdasarkan hasil observasi awal bahwa di Kelurahan Bukit Sangkal tepatnya di Tanjung Sari terdapat 13 tempat usaha tahu dan tempe yang

jaraknya berdekatan. Usaha pembuatan tempe kedelai di Kelurahan ini merupakan industri skala rumah tangga yang pada awal pendiriannya terdorong motivasi untuk berusaha sendiri. Dari ketiga belas tempat usaha tersebut terdapat tiga tempat usaha yang kegiatannya melakukan pembuatan dan penjualan tempe sendiri. Ketiga tempat usaha tempe tersebut bernama “Tempe Mentega Mas Dudung”, Tempe Solihin dan Tempe Kedelai Mawasis, pemilik usaha melakukan pembuatan tempe sendiri dan dijual serta dipasarkan sendiri melalui karyawan- karyawannya. Pemilik usaha tempe mentega biasanya memasarkan hasil produksi ke pasar-pasar dan disekitar lokasi usaha. Omset yang didapat pemilik usaha tempe mentega berkisar 4-6 juta per bulan, yang membedakan usaha tempe mentega ini dengan usaha tempe lainnya yaitu dimana usaha tempe mentega ini memiliki pegawai yang cukup banyak dalam menjalankan kegiatan produksi tempe, berbeda dengan usaha tempe lain yang hanya memiliki satu pegawai saja. Alasan utama dari pemilik modal membuka usaha tersebut karena tempe merupakan salah satu makanan alternatif yang disukai oleh masyarakat di sekitar wilayah Bukit Sangkal.

Seperti usaha pada umumnya, usaha tempe juga mengalami permasalahan - permasalahan mendasar. Menurut harian majalah ww.tempo.com pada bulan Februari 2016 dalam kutipan Anton A Setyawan, selaku Kepala Pusat Studi Penelitian Pengembangan Manajemen dan Bisnis (PPMB) yang mengatakan bahwa akar permasalahan dalam usaha tempe berupa masalah produksi karena kenaikan harga bahan baku kedelai, kemudian akses

pemasaran dan semakin rendahnya daya beli konsumen terhadap tempe. Kedelai yang merupakan bahan pokok dalam pembuatan tempe dari tahun ke tahun selalu mengalami peningkatan harga. Harga kedelai yang tinggi menyebabkan produksi yang dilakukan pemilik usaha tempe semakin berkurang. Pemasaran juga menjadi kendala dalam keberlangsungan usaha tempe, masih terbatasnya pemasaran yang dilakukan mengakibatkan usaha kurang berkembang. Selain itu juga daya beli konsumen terhadap tempe semakin rendah karena adanya aneka makanan lain yang banyak diminati.

Dalam mengembangkan suatu usaha dibutuhkan modal yang merupakan unsur terpenting dalam setiap usaha yang ingin dirintis oleh para pemilik usaha. Memiliki ide cemerlang untuk sebuah usaha tanpa diikuti modal yang mendukung memang akan susah berkembang. Modal yang dimiliki memiliki pengaruh yang signifikan dalam keberlangsungan usaha. Adanya modal yang besar mempengaruhi produksi usaha yang akan dilakukan. Untuk itu diperlukan partner atau investor agar usaha tetap berkembang karena jika hanya mengandalkan modal dari keuntungan usaha tentu akan memakan waktu yang cukup lama.

Pemasaran juga merupakan masalah yang selanjutnya dihadapi oleh suatu usaha. Pemasaran merupakan salah satu faktor paling penting dalam kesuksesan sebuah bisnis. Tanpa pemasaran yang baik ide dan gagasan tidak akan bertumbuh secara baik. Pemasaran terdiri atas empat aspek atau yang lebih dikenal 4P yaitu produk (*product*), harga (*price*), promosi (*promotion*), dan tempat (*place*). Jika keempat aspek dapat dimanfaatkan, tentu pemasaran lebih mudah dan bisnis akan

cepat bertumbuh.

Permasalahan-permasalahan inilah yang harus segera diatasi oleh setiap pemilik usaha tempe, salah satu cara yang biasa dilakukan adalah dengan membangun hubungan sehingga terbentuk suatu jaringan agar dapat membantu mengembangkan usaha. Dalam setiap usaha yang akan dilakukan termasuk juga usaha tempe, hubungan memiliki peranan penting dalam keberlangsungan usaha. Soekanto mengatakan bahwa akan terdapat beberapa bentuk hubungan yang dibangun dalam setiap komunitas yaitu sistem kerjasama (*co-operation*), persaingan (*competition*), pertentangan (*conflict*) serta akomodasi (Soekanto, 2000:76-77). Hubungan sosial tersebut merupakan hasil dari interaksi (rangkaiannya) yang sistematis antara dua orang atau lebih. Suatu hubungan sosial akan ada jika tiap-tiap orang dapat meramalkan secara tepat macam tindakan yang akan datang dari pihak lain terhadap dirinya, disebut sistematis karena terjadinya secara teratur dan berulang kali dengan pola yang sama (Spradley dan McCurdy, 1975:116).

Dalam studinya tentang struktur hubungan-hubungan sosial, Barnes mengatakan bahwa masyarakat menjalin ikatan-ikatan berdasarkan atas unsur-unsur sistem kekerabatan, ketetanggaaan dan pertemanan. Ikatan-ikatan tersebut dapat berlangsung di antara mereka yang memiliki status sosial ekonomi yang sepadan atau tidak sepadan. Atas dasar ini Barnes menyebutkan bahwa ikatan-ikatan tersebut merupakan unsur pembentuk sistem kelas yang ada di Barnes. Selanjutnya dikatakan bahwa setiap individu memiliki peluang yang sama antara berhubungan atau tidak berhubungan dengan beberapa orang.

Ikatan-ikatan yang terbentuk merupakan sarana yang menjembatani

hubungan- hubungan. Dalam masyarakat yang tidak begitu kompleks, tentu saja hubungan- hubungan tersebut akan terjadi lebih intensif. Ditegaskan oleh Barnes bahwa ikatan- ikatan jaringan kekerabatan, ketetanggaan dan pertemanan tidak bersifat eksklusif. Hubungan-hubungan tersebut tidak hanya melibatkan dua individu, tetapi juga banyak individu. Dalam usaha tempe ini terbentuk hubungan-hubungan sosial, hubungan sosial yang terjadi ini diantaranya pemilik usaha dengan pelanggannya, pemilik usaha dengan pemasok bahan baku dan pemilik usaha dengan suppliernya.

Adanya hubungan baik yang terjalin antara pemilik usaha dengan suppliernya yaitu mereka yang membantu menyuplai bahan-bahan untuk keberlangsungan usaha diharapkan dapat membantu proses produksi. Terjalannya hubungan pemilik dengan pelanggan juga diharapkan dapat membantu proses produksi sehingga lebih cepat serta adanya hubungan yang baik dengan konsumen terutama pelanggan akan meningkatkan pendapatan usaha. Untuk itu sangat penting dalam setiap usaha untuk membentuk suatu hubungan. Hubungan yang terbentuk dalam usaha biasanya sekedar hubungan yang bermotif ekonomi yang berarti akan membantuk jaringan ekonomi. Jaringan ekonomi adalah suatu upaya yang dilakukan seseorang dalam mempertahankan usahanya dengan membentuk relasi-relasi atau hubungan.

Usaha tempe sendiri merupakan suatu mata pencaharian utama bagi para pengrajin dan pemilik usaha tempe. Walaupun usaha ini memiliki berbagai permasalahan dalam keberlangsungan usahanya, namun usaha

tersebut masih tetap berkembang hingga sekarang, tentunya menarik untuk melihat perkembangan usaha yang mereka dirikan. Perkembangan usaha dapat terlihat dari makin beragamnya bentuk atau macam tempe yang dibuat oleh para pengrajin saat ini. Hal ini menjadi menarik apabila dapat dilihat bagaimana usaha kecil menengah terus berkembang serta dapat mengetahui hal yang mengawali ataupun mendasari berdirinya usaha tempe tersebut dan membuat usaha ini masih tetap berkembang hingga sekarang.

Berdasarkan pernyataan diatas, maka penelitian ini untuk mengkaji lebih dalam mengenai jaringan ekonomi usaha tempe di Tanjung Sari Kelurahan Bukit Sangkal Kota Palembang. Penelitian ini untuk mencari tahu mengenai latar belakang jaringan ekonomi usaha tempe dan bentuk jaringan ekonomi yang berada di Tanjung Sari Kelurahan Bukit Sangkal Kota Palembang. Dengan adanya penelitian ini diharapkan para pemilik usaha membentuk jaringan agar dapat mengembangkan usaha tempe. Adanya jaringan sangat berperan penting dan berpengaruh besar dalam setiap keberlangsungan usaha.

TINJAUAN PUSTAKA

Jaringan

Jaringan dalam Granovetter merupakan hubungan-hubungan yang tercipta antar banyak individu dalam suatu kelompok ataupun antar suatu kelompok dengan kelompok lainnya. Hubungan-hubungan yang terjadi bisa dalam bentuk yang formal maupun bentuk informal. Hubungan tersebut merupakan gambaran atau sebagai cerminan dari kerjasama dan koordinasi antar warga yang didasari oleh ikatan

sosial yang aktif dan bersifat resiprosikal (dalam Damsar, 2002:157).

Ekonomi Mikro

Ekonomi mikro adalah ilmu yang mempelajari terkait aktivitas-aktivitas perekonomian yang bersifat bagian kecil, yang memusatkan perhatiannya pada masalah bagaimana konsumen akan mengalokasikan pendapatannya yang terbatas terhadap berbagai macam barang dan jasa yang dibutuhkan, untuk memperoleh kepuasan maksimum.

Usaha

Usaha merupakan bentuk usaha yang mampu menyerap sejumlah tenaga kerja dan melakukan kegiatan secara tetap dan terus-menerus sehingga mendapatkan keuntungan, serta proses produksi terkait perdagangan bahan maupun produk hasil olahan.

Lebih lanjut, dalam menganalisis jaringan, Mark Granovetter (2005) (dalam Mudiarta, 2009:12) menengahkan gagasan mengenai pengaruh struktur sosial terutama yang dibentuk berdasarkan jaringan terhadap manfaat ekonomis khususnya menyangkut kualitas informasi. Menurutnya terdapat empat prinsip utama yang melandasi pemikiran adanya hubungan pengaruh antara jaringan dengan manfaat ekonomi, yakni:

- a) Norma dan kepadatan jaringan (*network density*).
- b) Lemah atau kuatnya ikatan (*ties*) yakni manfaat ekonomi yang ternyata cenderung didapat dari jaringan ikatan yang lemah. Dalam konteks ini ia menjelaskan bahwa pada tataran empiris, informasi baru misalnya, akan cenderung didapat dari kenalan baru dibandingkan teman

dekat yang umumnya memiliki wawasan yang hampir sama dengan individu, dan kenalan baru relatif membuka cakrawala dunia luar individu.

- c) Peran lubang struktur (*structural holes*) yang berada di luar ikatan lemah ataupun ikatan kuat yang ternyata berkontribusi untuk menjembatani relasi individu dengan pihak luar.
- d) Interpretasi terhadap tindakan ekonomi dan non ekonomi, yaitu adanya kegiatan-kegiatan non ekonomis yang ternyata mempengaruhi tindakan ekonominya. Dalam hal ini Granovetter menyebutkan ketertambatan tindakan ekonomi sebagai akibat adanya jaringan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif dengan pendekatan observasi sistematis, menggunakan unit analisis kelompok yaitu usaha tempe. Penentuan informan dilakukan secara *purposive* dengan 9 informan. Teknik analisis data dilakukan dengan lima tahap yaitu tahap mengorganisasikan data, pengelompokan berdasarkan kategori, tema dan pola jawaban, menguji asumsi atau permasalahan yang ada dengan data, mencari alternatif penjelasan bagi data dan menulis hasil penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pembahasan ini didasarkan atas seluruh data yang berhasil dihimpun pada saat melakukan penelitian pada usaha tempe yang berada di Tanjung Sari Kelurahan Bukit Sangkal Kota Palembang. Data yang dimaksud dalam hal ini merupakan data primer yang

bersumber dari jawaban para informan dengan menggunakan pedoman wawancara. Dari data ini diperoleh beberapa jawaban yang menyangkut tentang jaringan ekonomi dalam usaha tempe pada pemilik usaha dan pengrajin tempe, termasuk latar belakang terbentuknya jaringan ekonomi dan bentuk dari jaringan ekonomi usaha tempe pada pemilik usaha, pengrajin usaha tempe, pemasok usaha tempe serta masyarakat sebagai pembeli atau pelanggan konsumen di Tanjung Sari Bukit Sangkal.

Data hasil penelitian didapatkan melalui wawancara mendalam yang dilakukan berulang-ulang pada kurun waktu bulan Maret sampai Mei 2017 dalam bentuk penelitian lapangan. Informan yang melakukan wawancara mendalam adalah pemilik usaha, pengrajin tempe, pemasok bahan baku, serta pembeli atau pelanggan yang membeli tempe mentega di Tanjung Sari Bukit Sangkal.

Usaha tempe merupakan salah bentuk usaha yang ada di Kota Palembang terutama di Tanjung Sari Kelurahan Bukit Sangkal yang mampu menyerap tenaga kerja dan melakukan kegiatan secara tetap dan terus-menerus sehingga mendapatkan keuntungan, serta proses produksi terkait perdagangan bahan maupun produk hasil olahan. Usaha tempe dan tahu di Kelurahan Bukit Sangkal ini sudah berdiri sejak tahun 1993 dan sudah menjadi mata pencaharian utama bagi para pengrajin tempe di Bukit Sangkal dan tentunya para pemilik usaha tempe. Dalam usaha tempe ini terbentuk hubungan-hubungan sosial, hubungan sosial yang terjadi diantaranya antara pemilik usaha dengan pelanggan, pemilik dengan pemasok bahan dan pemilik dengan pembeli. Peran “*stake holder*” seperti penetapan harga dan

pembelian barang serta pembeli juga memiliki aturan-aturan tertentu untuk mengikat mereka selama bekerja sama. Selain itu perkembangan usaha tempe ini dapat memperluas kesempatan pekerjaan dan pendapatan bagi kehidupan masyarakat sekitar. Terbentuknya hubungan sosial diperlukan dalam keberlangsungan usaha tempe untuk itu sangat penting dalam setiap usaha untuk membentuk suatu hubungan. Hubungan yang terbentuk dalam usaha biasanya sekedar hubungan yang bermotif ekonomi yang berarti akan membantuk jaringan ekonomi. Jaringan ekonomi adalah suatu upaya yang dilakukan seseorang dalam mempertahankan usahanya dengan membentuk relasi-relasi atau hubungan.

Jaringan ekonomi dalam usaha tempe merujuk pada setiap relasi-relasi, norma sosial dan kepercayaan antara orang atau kelompok lain serta mempunyai efek positif terhadap peningkatan kehidupan dalam usaha tempe. Dalam ekonomi terdapat proses distribusi, produksi, dan konsumsi yang semuanya merupakan jaringan pada aspek sosial. Antara satu dan lainnya saling berkaitan membentuk jaringan dan saling bergantung. Hal inilah yang sangat diperlukan dalam setiap keberlangsungan usaha tempe, dapat dilihat bahwa peran dari jaringan ekonomi sangat membantu dalam setiap perkembangan usaha tempe di Tanjung Sari tersebut.

Bentuk Jaringan Ekonomi Usaha Tempe

a. Jaringan Pendapatan Bahan Baku

Dalam jaringan pendapatan bahan baku dapat terjadi antar aktor yang terlibat dalam kepentingan usaha. Tiap-tiap jaringan yang dibangun dapat dilihat dari hubungan yang terbentuk antar aktor yang

mana hal ini berpengaruh dalam perkembangan suatu usaha khususnya tempe. Tipe jaringan ini bermakna pada tujuan-tujuan tertentu dan khusus yang ingin dicapai para aktor. Bila tujuan bersifat spesifik dan konkret seperti memperoleh barang, pelayanan, pekerjaan dan sejenisnya setelah tujuan-tujuan tersebut tercapai biasanya hubungan tidak berkelanjutan. Namun, bila tujuan-tujuan tersebut tidak konkret dan spesifik atau ada kebutuhan tujuan (tujuan-tujuan tampak sering berulang), struktur yang terbentuk pun menjadi relatif stabil. Hubungan-hubungan yang terbentuk dalam penetapan bahan baku akan bermuatan pada kepentingan yang bermakna pada tujuan-tujuan tertentu dan khusus yang ingin dicapai para aktor.

b. Jaringan Penetapan Harga

Jaringan ekonomi dalam penetapan harga ini dilakukan karena pihak paguyuban dianggap lebih berpengalaman dan lebih paham dalam menghitung keuntungan, pihak paguyuban juga mempunyai strategi agar harga jual mereka tidak terlalu mahal. Bagi pihak paguyuban harga adalah penentu utama ketertarikan konsumen yang mana prinsip pihak paguyuban tersebut selaras dengan konsep Kismono (2001) yang mengatakan bahwa harga berperan sebagai penentu utama pilihan pembeli. Kesamaan harga yang ada tidak dibentuk secara sengaja terbentuk dengan sendirinya yang disebabkan oleh kesamaan pemasok dan kesamaan prinsip dalam berdagang yang lebih mengutamakan pelayanan. Bagi pedagang tempe yang berjualan di pasar lebih baik bersaing dalam melayani pelanggan daripada harus bersaing dengan membanting harga jual. Jaringan ini terbentuk berdasarkan ikatan-ikatan yang spontan dan fleksibel di antara anggota-anggota yang dituntun oleh perasaan dan

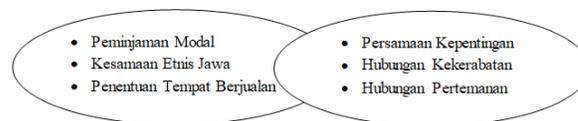
kepentingan pribadi.

c. Jaringan Tempat Berjualan

Dalam jaringan tempat berjualan ini sangat dibutuhkan bagi setiap pemilik usaha yang mau menjual atau memasarkan produksi tempe mentega olahan ke pasar-pasar tradisional. Hal ini dilakukan pemilik usaha karena pembeli akan lebih mudah untuk membeli tempe olahan jika berada di pasar. Jaringan yang terbentuk diawali dengan adanya keinginan dari pemilik usaha untuk berjualan di pasar.

Latar Belakang Terbentuknya Jaringan Ekonomi Usaha Tempe

Diagram 1.1
Latar Belakang Terbentuknya Jaringan Ekonomi
Usaha Tempe di Kelurahan Bukit Sangkal Kota Palembang



Strategi dapat diartikan sebagai kiat yang digunakan untuk mencapai tujuan kelompok atau individu secara keseluruhan melalui serangkaian aktivitas yang unik atau berbeda dari yang lain secara terus menerus untuk mendapatkan hasil yang maksimal berdasarkan kebutuhan dan keinginan yang ingin dicapai serta ditopang dengan sarana dan prasarana. Sehingga pemilik usaha tempe menerapkan cara atau strategi menjalin jaringan dengan sesama mereka, supaya keinginan mereka untuk mengembangkan bisnisnya bisa tercapai meskipun mereka mempunyai berbagai keterbatasan. Dalam kegiatan perdagangan, kerja sama itu meliputi aktivitas sebagai berikut:

a. Peminjaman Modal

Modal sangat diperlukan dalam mendirikan sebuah usaha. Besar kecilnya modal yang dibutuhkan tergantung dari besar kecilnya usaha yang didirikan.

Pada bidang usaha tempe ini biasanya modal yang dibutuhkan tidak sedikit mengingat harga bahan baku tergolong mahal, sehingga pemilik usaha harus mampu menyiapkan modal sebelum memutuskan untuk berbisnis usaha tempe ini. Namun kenyataannya tidak semua pemilik usaha tempe di Kelurahan Bukit Sangkal mandiri dalam permodalan ada juga yang diberikan pinjaman modal oleh koperasi maupun pemasok bahan baku lainnya.

Berdasarkan jaringan ekonomi dalam peminjaman modal diketahui bahwa pihak koperasi meminjamkan modal kepada informan, sedangkan pihak pemasok bahan baku cv. mekar abadi kulit putih cina yaitu informan juga meminjamkan modal kepada informan dengan tujuan guna mendapatkan pelanggan dan menjadikan pelanggan untuk membeli setiap kebutuhan dalam bisnis usahanya dengan perusahaan cv. mekar abadi kulit putih cina baik kebutuhan bahan baku maupun lain sebagainya.

Menurut Granovetter (dalam Mudiarta, 2009:12) yang mengetengahkan gagasan mengenai pengaruh struktur sosial terutama yang dibentuk berdasarkan jaringan terhadap manfaat ekonomis khususnya menyangkut kualitas informasi. Landasan pemikiran adanya hubungan pengaruh antara jaringan dengan manfaat ekonomi, yakni melalui norma dan kepadatan jaringan (*network density*). Dalam jaringan ekonomi peminjaman modal ini para aktor mempunyai hubungan sosial yang kuat yaitu hubungan dalam hal kepentingan yang sama, dimana dengan adanya kepentingan bersama antar satu dengan yang lain jaringan tersebut berfungsi. Ikatan jaringan kuat yang terbangun antara pemilik dan pemasok tersebut diikat dengan seperangkat norma atau

aturan yang ditetapkan dan disepakati secara bersama-sama sehingga akan menimbulkan kepadatan jaringan. Dalam kepadatan jaringan menurut teori Mark Granovetter (2005) terjadi antara pemilik dengan pemasok dimana antar para aktor saling membutuhkan dan memiliki kebutuhan yang sama sehingga didasarkan pada ikatan yang kuat atas dasar kepentingan yang sama. Selain itu dalam hubungannya antar personal akan menimbulkan kerja sama sehingga jaringan ekonomi akan terwujud dilandasi norma dan rasa saling percaya.

Field (2014:103) juga mengatakan bahwa kepercayaan memainkan peran vital dalam memperoleh akses manfaat jaringan, sehingga jaringan dengan kepercayaan tinggi akan berfungsi lebih baik dan lebih mudah daripada dalam jaringan dengan kepercayaan rendah. Kontras dengan yang terjadi pada informan SH, MW, pihak koperasi dan informan EG sebagai pemasok bahan baku perusahaan cv. mekar abadi kulit putih cina bahwa kepercayaan menjadi modal utama terjadinya jaringan dalam akses ekonomi di antara mereka. Kepercayaan yang tinggi berfungsi lebih baik dan lebih mudah untuk meminjamkan modal, informan EG sadar betul bahwa ia berani meminjamkan modal untuk membantu bisnis usaha MW dengan feedback informan MW diikat dengan aturan-aturan yang disepakati bersama. Sehingga dapat disimpulkan bahwa terbentuknya jaringan dalam akses ekonomi dalam peminjaman modal ini didorong karena adanya ikatan kepentingan bersama di antara para aktor. Ikatan kepentingan bersama itu secara tidak langsung menciptakan kepercayaan yang terjadi antar aktor sehingga kepercayaan itulah membuat jaringan ekonomi dapat

terbentuk.

b. Kesamaan Etnis Jawa

Ditemukan bahwa jaringan komunikasi dan kesamaan etnis sangat berperan penting dalam keberlangsungan suatu usaha tempe di Tanjung Sari. Hal ini dapat dilihat dari pemilik usaha tempe yang memiliki kesamaan etnis sehingga memudahkan komunikasi antar sesama pemilik usaha. Dengan begitu sesuai dengan teori dari Granovetter (2005) bahwa hubungan baik yang terjalin akan membentuk kepadatan jaringan dalam hal ini terjadi antar sesama pemilik usaha lewat komunikasi baik sehingga menimbulkan keakraban dengan sesama pemilik usaha tempe.

Melalui ikatan jaringan ekonomi, pemilik usaha tersebut dapat melakukan komunikasi dalam menetapkan tingkatan harga dari suatu barang atau jasa. Oleh karena itu seorang pemilik usaha tempe dalam membangun dan mempertahankan usaha bisnisnya membutuhkan suatu kemampuan untuk menggerakkan sumber daya yang ada baik dalam bentuk informasi dan finansial. Selain prinsip kepadatan jaringan dan ikatan kuat yang terjadi antar sesama pemilik usaha, ditemukan bahwa prinsip interpretasi terhadap tindakan ekonomi dan non ekonomi turut berpengaruh dalam kelangsungan usaha tempe. Hubungan ini terjadi antar sesama pemilik usaha lewat hubungan sosial baik yang dibina lewat interaksi yang terjadi dalam kegiatan-kegiatan non ekonomi yang ternyata mempengaruhi tindakan ekonominya. Sehingga dengan adanya tindakan tersebut memungkinkan terbentuknya jaringan.

c. Penentuan Tempat Berjualan

Dalam keberlangsungan suatu usaha, peran pasar sangat penting bagi pemilik

usaha yang ingin memasarkan produksi hasil usahanya dengan menjual ke pasar-pasar tradisional. Pasar mempunyai peranan yang penting dalam mendorong kegiatan perekonomian baik bagi konsumen, produsen maupun pemerintah. Bagi konsumen, pasar memberikan kemudahan untuk memperoleh barang dan jasa yang dibutuhkan. Dengan demikian konsumen dapat menghemat waktu, biaya dan tenaga. Bagi produsen, pasar berperan penting sebagai tempat untuk memperoleh bahan baku yang akan digunakan dalam suatu proses produksi. Selain itu pasar juga berperan untuk memasarkan dan mempromosikan hasil produk olahan.

Bahwa dalam memasarkan atau menjual hasil produksi tempe mentega olahan sangat perlu mengandalkan interaksi dan komunikasi yang baik ke pelanggan ataupun ke pembeli di pasar. Karena dengan hal inilah nantinya akan menumbuhkan relasi atau hubungan dengan pembeli ataupun pelanggan dalam hal kepentingan. Dengan cara yang dilakukan pemilik informan tersebut akan membuat pembeli jadi merasa nyaman dan mau untuk membeli tempe mentega tersebut. Para pemilik usaha tempe yang berjualan di pasar tradisional membangun jaringan berdasarkan hubungan sosial yang terjalin lama, yang mana hubungan ini didasarkan atas keakraban antar sesama pemilik usaha terlihat juga dengan penentuan dari pemilik usaha untuk berjualan salah satunya dikarenakan kesamaan etnis dari pemilik usaha tempe. Melalui jaringan, aktor-aktor berhubungan satu sama lain akan ikut serta dalam tindakan yang resiprositas (hubungan timbal-balik) dan melalui hubungan ini pula diperoleh keuntungan saling memberikan apa yang dibutuhkan satu sama lain yang pada akhirnya memberikan pengaruh positif bagi mereka.

Dalam teori Granovetter (2005) juga memberikan batasan pengertian tentang prinsip jaringan yaitu dalam hal kuat lemahnya suatu ikatan. Temuan dilapangan mengatakan bahwa dalam penentuan tempat pemasaran atau penjualan tempe ke pasar- pasar tradisional didasarkan atas ikatan yang menghubungkan mereka. Dalam hal ini alasan dari pemilik usaha berjualan di pasar tersebut karena pemilik mempunyai ikatan dengan sesama pembeli maupun pelanggan yang ada di pasar. Jadi ikatan yang terbentuk itulah yang membangun jaringan lewat relasi atau hubungan dengan para aktor yang terlibat dalam suatu usaha. Hal ini juga bisa dilihat dari aktivitas pemilik usaha dalam menjual hasil produksi tempe olahannya.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang dilakukan peneliti terhadap beberapa informan pemilik usaha tempe di Kelurahan Bukit Sangkal, maka dapat disimpulkan bahwa di antara mereka terjalin jaringan ekonomi dalam penyediaan barang, permodalan dan penetapan harga serta penentuan dalam tempat berjualan. Jaringan ekonomi dalam penyediaan barang terjadi di antara informan dan perusahaan cv. mekar abadi kulit putih cina. Tujuan mereka bekerja sama dalam penyediaan barang yaitu memenuhi kebutuhan konsumen, dengan terpenuhinya kebutuhan konsumen maka secara langsung pelayanan yang diberikan oleh pemilik usaha tempe bisa dikatakan memuaskan.

Pemilik usaha tempe di Kelurahan Bukit Sangkal juga membangun jaringan ekonomi dalam permodalan seperti yang terjadi pada informan yang mendapatkan bantuan permodalan pihak koperasi dan dari informan. Selain itu juga terjadi jaringan ekonomi dalam penetapan harga, kesepakatan penetapan harga terjadi pada

informan dan pihak paguyuban. Informan menetapkan harga sesuai dengan ketentuan harga yang ditentukan dari pihak paguyuban, karena pihak paguyuban dianggap memahami dalam menentukan harga. Kesepakatan untuk menetapkan harga itu dibuat dengan tujuan untuk memperoleh hasil yang maksimal dan meminimalisir persaingan di antara sesama pedagang tempe di Kelurahan Bukit Sangkal. Selain permodalan dan kesepakatan harga, penentuan tempat berjualan juga sangat penting dalam latar belakang awal terbentuknya jaringan ekonomi yang dilakukan pemilik usaha tempe dalam hal ini guna mengembangkan jaringan yang lebih luas lagi, sehingga relasi yang terbangun dapat melalui para aktor atau stakeholder yang berada dalam lingkup usaha tempe tersebut.

Berdasarkan hasil beberapa temuan lapangan dapat disimpulkan bahwa pemilik usaha tempe di Kelurahan Bukit Sangkal sangat menyadari bahwa bisnis dalam cara mengelolanya harus dengan serius dan penuh pertimbangan. Mereka sadar bahwa bisnis tidak akan berkembang hanya dengan membuat strategi pemasaran yang jitu dan memilih lokasi lapak yang tepat, namun juga harus melakukan tindakan lain yang berupa menjalin jaringan dengan pedagang tempe lain untuk mengembangkan bisnisnya. Jaringan ekonomi itu biasanya meliputi kerjasama dalam penyediaan barang, peminjaman modal dan penetapan harga untuk konsumen. Maka dapat disimpulkan bahwa latar belakang sangat berperan penting dalam terbentuknya jaringan ekonomi pada usaha tempe. Jadi latar belakang terbentuknya jaringan ekonomi dalam faktor ekonomi pedagang tempe di Kelurahan Bukit Sangkal sangat mendasar

bahwa mereka butuh informasi dan jaringan kerjasama untuk memperluas bisnisnya.

Dikaitkan dengan berapa teori jaringan diatas, bahwa jaringan ekonomi yang ada dalam usaha tempe di Tanjung Sari 1 Kelurahan Bukit Sangkal sudah cukup baik, cakupan jaringan yang luas tentunya sangat membantu dalam pengembangan usaha tempe. Seperti yang dikatakan oleh Granovetter (2005) yang membahas jaringan pada konteks ekonomi bahwa suatu jaringan harus memiliki norma dan kepadatan jaringan, kuat atau lemahnya ikatan, dan interpretasi terhadap tindakan ekonomi dan non ekonomi. Hal ini bila dikaitkan dengan usaha tempe dapat digambarkan bahwa dalam usaha tempe mentega baik antara pemasok bahan baku dan pemilik usaha akan selalu menetapkan aturan-aturan yang nantinya akan disepakati secara bersama-sama, selain itu pemilik usaha tempe juga mempunyai jaringan ekonomi yang luas dalam mengembangkan usahanya seperti jaringan dengan pemasok bahan, pelanggan dan sesama pemilik usaha. Ikatan jaringan yang kuat memang sangat dibutuhkan pemilik usaha dalam pengembangan usaha tempennya, tindakan ekonomi pemilik usaha sangat mempengaruhi berkembangnya usaha tempe tersebut. Kinerja pemilik usaha yang selain sebagai pembuat tempe juga harus mempunyai jaringan ekonomi dan cara khusus dalam mengembangkan usaha tempe.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, jaringan ekonomi usaha tempe di Tanjung Sari Kelurahan Bukit Sangkal Kota Palembang dapat dilihat berdasarkan bentuk jaringan ekonomi yaitu antara pemilik dengan pemasok, pelanggan dan sesama pemilik usaha tempe sedangkan untuk latar belakang

terbentuknya jaringan ekonomi sendiri berupa peminjaman modal, kesamaan etnis jawa dan penentuan tempat berjualan. Jaringan ekonomi usaha tempe di Kelurahan Bukit Sangkal terdiri dari:

1. Bentuk dari jaringan ekonomi usaha tempe di Tanjung Sari Kelurahan Bukit Sangkal Kota Palembang berupa jaringan dalam pendapatan bahan baku, kemudian jaringan dalam penetapan harga dan terakhir jaringan dalam tempat berjualan.
2. Latar belakang terbentuknya jaringan ekonomi usaha tempe di Tanjung Sari disebabkan oleh faktor ekonomi yang berasal dari tingginya permintaan konsumen, sementara ketersediaan barang rendah, keterbatasan modal dan persaingan harga. Hal ini dapat dilihat adanya peminjaman modal, kesamaan etnis Jawa antar sesama pemilik usaha dan penentuan tempat berjualan semua terjadi dalam persamaan kepentingan.

DAFTAR PUSTAKA

- BPS. 2015. *Jumlah Penduduk Kota Palembang 2011-2015*. Palembang: Badan Pusat Statistik.
- Damsar, 2002. *Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Soekanto, Soerjono. 2006. *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness". *American Journal of Sociology*. Vol. 91, pp. 481-510.
- _____. 2005. "The Impact of Social Structure on Economic Outcomes". *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 19 No. 1.