



## JURNAL MEDIA SOSIOLOGI BIDANG ILMU SOSIAL

Jurnal homepage : <http://jms.fisip.unsri.ac.id>

### **POLA JARINGAN SOSIAL EKONOMI PENGUSAHA UKIRAN KAYU HIAS DI JALAN FAQIH JALALUDIN KELURAHAN 19 ILIR KECAMATAN BUKIT KECIL KOTA PALEMBANG**

**Diyan Ahmad Ditomayoza<sup>1</sup>, Alfitri<sup>2</sup>, Mery Yanti<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Mahasiswa Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sriwijaya

<sup>2</sup>Dosen Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sriwijaya

#### **ABSTRACT**

*This research discussed about “The Pattern of socio-economic network of ornamental wood entrepreneurs in Jalan Faqih Jalaludin Village 19 Ilir Bukit Kecil Sub-district Palembang City”. The problems studied in this research is how the strategy of development and pattern of socio-economic network in ornamental wood carving business in Jalan Faqih Jalaludin Village 19 Ilir Bukit Kecil Sub-district Palembang City. This research design used descriptive qualitative. The unit of analysis is business group of ornamental wood carvings at Faqih Jalaludin Street in Palembang. Data were collected by observation, interview and documentation. Verification and data validity used source triangulation techniques, method triangulation, and data triangulation. The results showed that wood carving business development strategy at Jl. Faqih Jalaludin Subdistrict 19 Ilir Bukit Kecil Sub-district Palembang City, there are three strategies: product development strategy, sales strategy, and network integration. The product development strategy is to improve product quality, see the market trends for customer satisfaction keep maintained. The increase of distribution channels, branch offices, enhancing advertising and promotional programs is a sales strategy as well as network integration among carving entrepreneurs, engravers, material suppliers and consumers can be done by always keeping commitments between networks. The pattern of socio-economic network of wood carving business formed the horizontal pattern that has the same position and need each other.*

INFORMASI ARTIKEL	
Sejarah Artikel :	
Diterima :	01 Oktober 2017
Disetujui :	01 Desember 2017
Alamat Email: <a href="mailto:Diyanahmad@gmail.com">Diyanahmad@gmail.com</a>	
Correspondence Author: Diyan Ahmad Ditomayoza	
ISSN (PRINT) :	1412 – 1441
ISSN (ONLINE) :	

**Keywords: Pattern of Social-economic Network, Development Strategy, Ornamental Wood Carving.**

## **ABSTRAK**

Penelitian ini membahas tentang "pola jaringan sosial ekonomi pengusaha kayu hias di jalan Faqih desa Jalaludin 19 Ilir bukit kecil Kecamatan kota Palembang". Permasalahan yang dipelajari dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi pengembangan dan pola jaringan sosial ekonomi dalam usaha ukir kayu hias di jalan Faqih desa Jalaludin 19 Ilir bukit kecil Kecamatan kota Palembang. Desain penelitian ini menggunakan kualitatif deskriptif. Unit analisis adalah kelompok usaha ukiran kayu hias di jalan Faqih Jalaludin, Palembang. Data dikumpulkan oleh pengamatan, wawancara dan dokumentasi. Verifikasi dan validitas data menggunakan teknik Triangulasi sumber, Triangulasi metode, dan Triangulasi data. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengembangan bisnis ukiran kayu di Jl. Faqih Jalaludin Kecamatan 19 Ilir bukit kecil Kecamatan kota Palembang, ada tiga strategi: strategi pengembangan produk, Strategi penjualan, dan integrasi jaringan. Strategi pengembangan produk adalah untuk meningkatkan kualitas produk, melihat tren pasar untuk kepuasan pelanggan tetap terjaga. Peningkatan saluran distribusi, kantor cabang, program periklanan dan promosi adalah strategi penjualan serta integrasi jaringan antara pengusaha ukir, pengukir, pemasok bahan dan konsumen dapat dilakukan dengan selalu menjaga komitmen antar jaringan. Pola jaringan sosial ekonomi dari bisnis ukiran kayu membentuk pola horisontal yang memiliki posisi yang sama dan saling membutuhkan.

**Kata Kunci: Pola Sosial-Ekonomi Jaringan, Strategi Pembangunan, Ukiran Kayu Hias.**

## PENDAHULUAN

Indonesia adalah negara yang kaya dengan budaya. Bagian dari kebudayaan Indonesia yang paling menonjol adalah kesenian. Kesenian ini dapat diungkapkan kedalam berbagai bentuk, salah satunya adalah seni kerajinan. Hampir sebagian besar wilayah Indonesia menghasilkan kerajinan dengan mempunyai karakter yang berbeda-beda seperti kerajinan logam, kayu, batik, kulit, keramik, kerajinan anyam dengan bentuk dan keunikannya masing-masing. Dalam perkembangannya, kerajinan bukan hanya menjadi suatu alat untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, melainkan juga menjadi produk yang bernilai seni. Yang menjadi ciri khas kerajinan adalah dihasilkannya produk tersebut dengan menggunakan alat yang

sederhana (*manual skill*), produk tersebut meliputi perabotan pemenuh kebutuhan hidup sehari-hari yang terbuat dari kayu, besi, porselin, emas, kain tenunan, gading dan batuan yang mungkin untuk diolah (Soehadji, 1979: 26).

Pada tahun 1980-an, jumlah pengusaha ukiran kayu hias ini sangat banyak hingga muncul lah program dari Pemerintah Kota Palembang untuk membuat sentra ukiran kayu hias ini di sepanjang Jalan Faqih Jalaludin. Namun, pada tahun 2017 di Kota Palembang pengusaha ukiran kayu mengalami penurunan yang cukup drastis. Berikut ini merupakan daftar pengusaha ukiran kayu hias yang berada di Jalan Faqih Jalaludin 19 Ilir Kota Palembang. (Observasi awal pada tanggal 14 September 2017).

**Tabel 1** Daftar Pengusaha Ukiran Kayu Hias di Jalan Faqih Jalaludin

No	Nama Usaha	Pemilik
1	Tembesu Cindo	Amir
2	Laquer Palembang	Roswati
3	Rohman	Rahma
4	Cantik	Saoda
5	Simbar	Vita
6	Agung Jaya Art	Ibrahim
7	Duwita Art	Samsiar
8	Al-Ihsan	Badriah
9	Maika	Lela
10	Robin	Robin

Sumber: Pra Observasi 18 September 2017

Sebagian besar pengusaha ukiran kayu hias beralih usaha menjadi pengusaha percetakan, pengrajin pelaminan pengantin, dan advertising. Turunnya daya beli dan biaya produksi yang meningkat menjadi alasan utama banyak pengusaha yang beralih profesi.

Palembang termasuk kota yang sedang giat-giatnya melaksanakan pembangunan. Salah satu contoh yang dapat kita lihat adalah pembangunan yang berkaitan dengan masalah

pelestarian budaya dan pemberdayaan pengusaha kecil seperti pengusaha ukiran khas Palembang. Seperti kita ketahui bersama bahwa, seni ukir kayu khas Palembang merupakan salah satu warisan budaya yang indah sejak jaman Sriwijaya, industri kerajinan ukiran khas Palembang berpusat di kawasan Jalan Faqih Jalaluddin 19 Ilir Palembang. Pada tahun 2008, kerajinan ukiran ini menjadi salah satu penunjang program Visit Musi 2008 yang telah dicanangkan Pemerintah Kota Palembang. Tujuannya adalah untuk

meningkatkan Pendapatan Asli Daerah (PAD). Industri kerajinan ini juga telah menyerap banyak tenaga kerja sehingga mengurangi tingkat pengangguran (Amirmahmuda, 2013: 1).

Berdasarkan survei awal yang dilakukan peneliti pada tanggal 14 september 2017, ditemukan beberapa kendala usaha yang dirasakan para pengusaha industri ukiran khas Palembang ini diantaranya minimnya modal sehingga pemilik membatasi produksi dan bergantung pada uang muka bila ada pesanan besar bahkan memaksa pengusaha melakukan pinjaman ke perbankan walau dengan resiko suku bunga tinggi, bahan baku susah didapat dan harganya pun meningkat ketika menjelang hari raya. Masalah tenaga kerja pun menjadi temuan menarik yaitu rata-rata keahlian yang dimiliki pengrajin ukiran didapatkan dari keahlian otodidak (yang bersifat turun temurun). Kendala lainnya yaitu pengusaha ukiran khas Palembang kesulitan dalam mengembangkan jangkauan usaha karena terganjal pada proses pengiriman barang. Seperti yang diungkap oleh salah satu pemilik toko Vita Adryani dalam wawancara, pada tanggal 15 september 2017 bersama peneliti, “sejumlah pesanan berasal dari luar kota belum dapat dipenuhi, karena tidak ada perusahaan pengiriman barang yang bersedia”.

Saat ini ukiran-ukiran di 19 Ilir makin didominasi dengan gaya Jepara, hal ini terjadi karena semakin minimnya pengrajin yang asli berdarah Palembang, sehingga pengusaha memutuskan mendatangkan pengrajin dari Jepara. Upah pengrajin dari Jepara pun diakui lebih murah. Selain motif yang didominasi ukiran Jepara, penurunan juga terjadi pada bahan baku. Kayu tembesu yang menjadi bahan baku utama ukiran ini semakin

langka dan mahal harganya, untuk menanggulangi sulitnya kayu sebagian besar kayu yang digunakan adalah kayu medang dan albasiyah tentunya hasilnya tak sehalus dan tahan lama seperti kayu tembesu.

Dilihat dari berbagai permasalahan yang terjadi di dalam usaha tersebut, diperlukan pemahaman mengenai jaringan sosial ekonomi, baik antar sesama pengusaha atau jaringan di dalam usaha itu sendiri. Jaringan sosial ekonomi merupakan bagian dari proses-proses interaksi sosial dengan ekonomi. Dalam hubungan tersebut, dapat dilihat bagaimana masyarakat mempengaruhi ekonomi, juga sebaliknya bagaimana ekonomi mempengaruhi jaringan sosial.

Jaringan sosial melihat hubungan antar individu yang memiliki makna subyektif yang berhubungan atau dikaitkan dengan sesuatu sebagai simpul dan ikatan. Simpul dilihat melalui aktor individu di dalam jaringan, sedangkan ikatan merupakan hubungan antar para aktor tersebut. Dalam kenyataan, dimungkinkan terdapat banyak jenis ikatan antar simpul. Pada tingkatan struktur, jaringan sosial dipahami sebagai pola atau struktur hubungan sosial yang meningkatkan dan atau menghambat perilaku orang untuk terlibat dalam bermacam arena dari kehidupan sosial pada tataran struktur sosial. Oleh karena itu, tingkatan ini memberikan suatu dasar untuk memahami bagaimana perilaku individu dipengaruhi oleh struktur sosial (Damsar dan Indrayani, 2009: 158-159).

Berdasarkan wawancara awal pada tanggal 14 September 2017 dengan pegawai toko Laquer Palembang, Cipto (23), proses pembuatan ukiran kayu berawal dari bahan mentah yang dipesan dari produsen kayu tembesu di daerah

Provinsi Jambi dan didistribusikan ke pengusaha ukiran kayu. Selanjutnya, kayu dipahat sesuai dengan permintaan konsumen atau juga sebagai stok biasanya toko memproduksi barang setengah jadi. Hampir semua pengusaha ukiran kayu di 19 Ilir rata-rata mengukir bahan mentah di daerah sukabangun atau daerah sukawinatan, dikarenakan tenaga kerja pengukir yang sedikit. Barang setengah jadi tersebut masuk kedalam proses pengecatan hingga menghasilkan barang jadi dan dipasarkan di toko.

Ikatan-ikatan tersebut merupakan sarana yang menjembatani hubungan-hubungan sosial. Hubungan-hubungan sosial yang terjadi antara pengusaha dengan pemasok bahan, pengusaha dengan pengukir kayu, pengusaha dengan konsumen dan hubungan sosial lainnya memiliki ikatan, baik secara langsung maupun tidak langsung. Ikatan tersebut membentuk sebuah jaringan sosial yang memiliki latar belakang yang sama, yaitu untuk mencukupi kebutuhan ekonomi individu atau kelompok tersebut.

Seperti halnya dalam usaha ukiran kayu hias ini, adanya hubungan kekerabatan memiliki keuntungan tersendiri dalam menjalani usaha tersebut. Berdasarkan observasi awal, hampir dari semua pengusaha ukiran kayu hias tersebut memiliki hubungan kekeluargaan dan latar belakang yang sama yaitu pengukir kayu hias walaupun ada pengukir dari Jepara. Latar belakang yang sama sebagai pengukir kayu hias membentuk budaya dalam keluarga, sehingga sampai saat ini budaya mengukir kayu hias masih terus dilestarikan dalam keluarga dan dikembangkan menjadi usaha.

Jaringan pemasok bahan mentah berasal dari Provinsi Jambi, karena kayu tembesu di Palembang sudah sangat sulit untuk dicari dan kualitas yang masih belum memenuhi syarat. Menurut Cipto (23 tahun,

Pegawai Toko Laquer Palembang), kayu tembesu dipilih karena memiliki tekstur yang gampang untuk dibentuk dan memiliki kualitas yang lebih baik daripada kayu jati, sehingga wajar saja kalau kayu tembesu ini memiliki harga jual yang tinggi.

Ikatan jaringan pemasok bahan kayu terjadi berdasarkan sumber daya yang dibutuhkan oleh pengusaha, dimana kayu yang digunakan hanya terdapat pada daerah tertentu, kebutuhan akan sumber daya itu akhirnya menghasilkan ikatan atas dasar kebutuhan ekonomi antara pemasok kayu dan pengusaha, bahkan pemasok bahan sudah memiliki pelanggan tetap dengan beberapa pengusaha ukiran kayu. Berbeda dengan ikatan antara pegawai dengan pengusaha, terdapat ikatan kekeluargaan dan ekonomi, sebagian besar pegawai yang bekerja pada usaha ukiran kayu ini memiliki pengalaman yang mumpuni sehingga muncul kepercayaan (trust) kepada pengusaha untuk memperkerjakan pegawai tersebut. Toko Robin sendiri memiliki pegawai dan workshop sendiri sehingga bisa dibilang Toko tersebut sudah cukup mandiri meski pendapatan masih tidak seimbang dengan pengeluaran. Pengukir bahan mentah mengolah kayu menjadi barang setengah jadi, proses pengukiran kayu tembesu berlangsung di Palembang tepatnya di Jalan Sukabangun dan Jalan Sukawinatan.

Pengukir kayu rata-rata berasal dari Jepara, namun pola pengukiran tetap menggunakan pola khas Palembang. Proses pengukiran berlangsung selama seminggu bahkan lebih tergantung dari cuaca dan pesanan. Banyaknya pengukir dari luar daerah mengakibatkan pengukir lokal mulai tergeser dan kalah saing, sehingga sumber daya manusia lokal banyak yang beralih profesi.

Peran konsumen atau pembeli dalam suatu usaha sangatlah penting,

pemasukan nilai ekonomi bergantung kepada ramai atau tidak pembeli yang membeli produk ukiran kayu tersebut. Konsumen ukiran kayu hias rata-rata memiliki kelas ekonomi menengah atas, dikarenakan produk yang dijual memiliki kisaran jutaan rupiah. Robin menyatakan kebanyakan pembeli datang dari luar kota Palembang, masyarakat Palembang yang merantau keluar daerah, serta para wisatawan. Pembeli yang berasal dari daerah bergantung kepada harga pasar karet, apabila harga karet sedang tinggi maka mereka tidak segan-segan untuk mengeluarkan uang banyak demi membeli produk ukiran tersebut, namun sebaliknya apabila harga karet sedang rendah tidak banyak pembeli yang datang daerah-daerah luar kota Palembang.

Teknik pemasaran yang dilakukan oleh pengusaha ukiran kayu hias masih kurang optimal, hanya sebagian kecil pengusaha yang menggunakan media sosial sebagai tempat untuk memasarkan dagangan mereka. Media sosial seperti Instagram dan Facebook dipilih sebagai alat untuk mengembangkan produk mereka agar bisa dilihat oleh masyarakat luas. Menurut sebagian pengusaha, media sosial tidak terlalu optimal untuk membantu memasarkan produk mereka, karena konsumen di media sosial merasa ragu dengan keaslian produk yang dijual. Pemerintah juga tidak bisa melakukan banyak bantuan untuk mengembangkan produk mereka, misalnya dalam event internasional seperti SEA Games, pemerintah sama sekali tidak memberikan tempat untuk pengusaha ukiran kayu hias untuk sekedar mengenalkan dagangannya ke wisatawan asing yang datang, di karenakan sulitnya transportasi untuk mengangkut barang seperti lemari, meja dan karya ukiran lainnya menjadi alasan.

Suatu usaha membutuhkan mitra kerja yang optimal agar terbentuk suatu jaringan yang saling menguntungkan. Jaringan yang terbentuk mulai dari pemasok bahan, pekerja, pengukir sampai pada pembeli atau konsumen dan pelanggan. Terbentuknya jaringan menghasilkan norma-norma, ikatan-ikatan yang akan terpola dan terstruktur secara kompleks. Hubungan antar pengusaha berdasarkan pada kekeluargaan, dimana terdapat hubungan darah sesama pengusaha ukiran kayu yang terdapat pada sentra ukir kayu di Jalan Faqih jalaludin, namun tidak dapat dipungkiri bahwa ada faktor ekonomi yang melatarbelakangi munculnya usaha tersebut.

Hal ini memberikan dampak positif terhadap semua dimensi, dimana ikatan yang terjalin selama ini menghasilkan hubungan simbiosis mutualisme (saling menguntungkan). Bentuk hubungan ini sangatlah wajar apabila dilihat dari kebutuhan dalam jaringan tersebut, dimana usaha tersebut saling membutuhkan satu sama lainnya untuk mengembangkan usaha sehingga target-target atau tujuan-tujuan dapat terpenuhi dengan baik. Ada tiga bentuk pola jaringan yaitu jaringan vertikal, jaringan horizontal dan jaringan diagonal, ketiga bentuk tersebut terdapat dalam jaringan sosial usaha ukiran kayu hias tersebut berdasarkan pra observasi.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

Jaringan sosial adalah suatu rangkaian hubungan yang teratur atau hubungan sosial yang sama antara individu-individu atau kelompok-kelompok (Granovetter dan Swedberg, 1992:9). Apa yang terjadi dalam produksi, distribusi, dan konsumsi sangat banyak dipengaruhi oleh

keterlekatan orang dalam hubungan sosial.

Jaringan Ekonomi menurut Lin Hua (dalam Raihanah Daulay, 2008) menyatakan *the economic network from static and dynamic perspective, analyze the influence of acquisition activities on each part of static economic network synergy, and establish a complete framework of economic network synergy research*. Jaringan ekonomi dipandang dari perspektif dinamis dan yang statis, adalah meneliti pengaruh aktivitas di masing-masing bagian dari sinergi jaringan ekonomi yang statis, kemudian menetapkan suatu kerangka yang lengkap dari riset sinergi jaringan ekonomi. Jaringan ekonomi membutuhkan adanya bagian-bagian yang bersinergi. Usaha ukiran kayu merupakan bagian-bagian yang saling berhubungan, baik sesama pengusaha, pemasok bahan, pengukur, pembeli dan berinteraksi secara berkelanjutan dan solid dalam satu wadah organisasi dapat berpotensi membentuk satu jaringan ekonomi.

Strategi Pengembangan Usaha menurut Hendro (2011), adalah:

- 1) Kebutuhan modal untuk mengembangkan usaha.
- 2) Analisa resiko kegagalan bisnis.
- 3) Analisa tingkat keuntungan dan waktu pengembalian investasinya serta prediksi arus kasnya saat memutuskan berinvestasi di bisnis.
- 4) Tren pasar dan berapa lama pertumbuhan bisnisnya.
- 5) Faktor-faktor perubahan dan pengubahnya.
- 6) Kebutuhan SDM dan keterampilan.
- 7) Tingkat operasional kesulitan bisnisnya.

Menurut Hendro (2011) untuk kepentingan strategi pengembangan pasar maka perlu dilakukan riset pemasaran, survey dan analisa segmen pasar, target pembeli dan perilaku pembeli. Jika

ditinjau dari jenis pengembangannya, maka bisa dibagi menjadi beberapa strategi, yaitu:

- 1) Mengembangkan pasar dari sisi produknya
- 2) Mengembangkan pasar dari sisi penjualannya
- 3) Mengembangkan pasar dengan strategi integrasi (penyatuan)

Jadi, pengembangan usaha memiliki tingkat strategi yang berbeda, tingkatan tersebut menjadi produk, komersial dan korporasi.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. Penentuan informan dilakukan secara purposive dengan 6 informan. Unit analisis yang dipilih adalah kelompok, yaitu kelompok usaha ukiran kayu hias di Jalan Faqih Jalaludin di Palembang. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara mendalam dan dokumentasi. Teknik pemeriksaan dan keabsahan data dilakukan dengan triangulasi sumber dan metode. Teknik analisis data yang digunakan untuk menganalisa adalah analisis data model interaktif, dengan teknik ini setelah data terkumpul dilakukan analisa melalui tiga komponen yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan dengan verifikasinya.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pembahasan mendasarkan pada seluruh data yang berhasil dihimpun pada saat melakukan penelitian pada usaha ukiran kayu yang berada di Jalan Faqih Jalaludin Kelurahan 19 Ilir Kecamatan Bukit Kecil 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 strategi pengembangan usaha dan pola jaringan sosial ekonomi pada pengusaha ukiran kayu.

Data hasil penelitian didapatkan melalui wawancara mendalam yang dilakukan berulang-ulang pada kurun waktu bulan Januari sampai Maret 2018 dalam bentuk penelitian lapangan. Informan yang melakukan wawancara mendalam adalah pemilik usaha, pemasok bahan, pengukir kayu, konsumen atau pelanggan yang membeli ukiran di Jalan Faqih Jalaludin Bukit Kecil.

Usaha ukiran kayu merupakan salah satu bentuk usaha yang ada di Kota Palembang 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 ukiran. Pada tahun 1980-an, jumlah pengusaha ukiran kayu hias ini sangat banyak hingga muncul lah program dari Pemerintah Kota Palembang untuk membuat sentra ukiran kayu hias ini di sepanjang Jalan Faqih Jalaludin. Namun, pada tahun 2017 di Kota Palembang pengusaha ukiran kayu mengalami penurunan yang cukup drastis. Berikut ini merupakan daftar pengusaha ukiran kayu hias yang berada di Jalan Faqih Jalaludin 19 Ilir Kota Palembang. Sebagian besar pengusaha ukiran kayu hias beralih usaha menjadi pengusaha percetakan, pengrajin pelaminan pengantin, dan advertising. Turunnya daya beli dan biaya produksi yang meningkat menjadi alasan utama banyak pengusaha yang beralih profesi. pengembangan usaha adalah kemampuan perusahaan untuk meningkatkan seluruh kinerja perusahaan. Dalam penelitian ini pengembangan usaha difokuskan pada tiga

sisi, yaitu pengembangan produk, pengembangan penjualan dan peningkatan integrasi. Berdasarkan jenis pengembangannya suatu usaha dapat menganalisa apa yang menjadi tuntutan masyarakat atau konsumen yang ingin menggunakan barang yang di produksi. Dalam hal ini suatu usaha dapat memanfaatkan satu sama lain keahlian, teknologi atau kekayaan intelektual untuk memperluas kapasitas mereka untuk mengidentifikasi, meneliti, menganalisis dan membawa ke pasar baru dan produk baru dengan inovasi-inovasi.

Pola jaringan sosial dapat kita lihat dari dimensi hubungan sosial. Pengertian hubungan sosial itu sendiri menurut Weber, dipergunakan untuk menggambarkan suatu keadaan dalam mana dua orang atau lebih terlibat dalam suatu proses perilaku yang terjadi akibat interaksi sosial dalam masyarakat. Proses perilaku tersebut terjadi berdasarkan tingkah laku para pihak lain dengan cara yang mengandung arti masing-masing. Dengan demikian, maka hubungan sosial kemungkinan bahwa para pribadi yang terlibat didalamnya atau berperilaku dengan cara yang mengandung arti serta ditetapkan terlebih dahulu. Hubungan sosial itu sendiri bila terjalin dengan baik akan membentuk suatu pengulangan atau pola sendiri sehingga akan terciptalah suatu pola hubungan sosial dalam suatu kelompok masyarakat.

Berbeda dengan teori yang dikemukakan oleh Weber, bahwa dalam menganalisis jaringan pada konteks ekonomi, Mark Granovetter (2005) mengetengahkan gagasan mengenai pengaruh struktur sosial terutama yang dibentuk berdasarkan jaringan terhadap manfaat ekonomis khususnya khususnya menyangkut kualitas informasi. Jaringan dalam pemikiran



Granovetter terdapat empat prinsip utama yaitu norma dan kepadatan jaringan (*network density*), lemah dan kuatnya ikatan (*ties*), peran lubang struktur (*structural holes*), dan interpretasi terhadap tindakan ekonomi dan non ekonomi.

## **Strategi Pengembangan Usaha**

### ***Kualitas Ukiran***

Dalam kualitas ukiran, terdapat indikator-indikator yang menjadi fokus utama yaitu bahan baku kayu yang memiliki kualitas terbaik adalah kayu tembesu, yang dimana kayu tersebut sudah dipakai secara turun temurun oleh para pengukir kayu khas Palembang, sela in itu tekstur kayu tembesu lebih gampang untuk dibentuk dibandingkan dengan kayu jati dan kayu medang. Sedangkan untuk bahan cat, ada banyak bahan campuran yang sebagian besar digunakan pengukir kayu dan pengusaha kayu di Jalan Faqih Jalaludin Palembang, diantaranya getah ambalau, spirtus, serbuk talak, serbuk perada, pernis, lem, dan pewarna.

### ***Inovasi Produk***

Terdapat 3 poin penting dalam dimensi inovasi, yaitu pengembangan produk, komersialisasi dan pengawasan dan evaluasi. Pada usaha ukiran kayu di Jalan Faqih Jalaludin Palembang dalam mengatasi tuntutan konsumen luar daerah dan luar negeri, mereka melakukan inovasi pada produk yang dihasilkan, dimana produk yang dihasilkan dibuat pada ukuran miniatur, sehingga tidak sulit bagi konsumen luar dalam membawa hasil produksi ukiran kayu khas Palembang ini. Dalam hal komersialisasi, pihak yang terlibat langsung yaitu owner dari ukiran kayu tersebut, selain itu konsumen juga memiliki peran dalam proses komersialisasi produk ini. Serta pengawasan dan evaluasi

merupakan langkah awal dari semua dimensi yang perlu dilakukan untuk mengembangkan produk-produk untuk bisa tetap eksis di pasar.

### ***Pemasaran dan Penambahan Saluran Distribusi***

Strategi pengembangan ini dipilih untuk dijalankan dengan pertimbangan dapat dilakukannya pengkoordinasian, sehingga akan dapat dicapai biaya pengorbanan yang lebih rendah dan resiko yang dihadapi lebih kecil. Penekanan dari strategi ini adalah pada pemasaran produk yang sekarang dijalankan, dengan pertimbangan telah dimilikinya keahlian dan keterampilan dalam pengoperasian baik untuk pelanggan yang ada, maupun untuk pelanggan baru. Dalam hal ini kegiatan yang ditingkatkan adalah penambahan saluran distribusi dan cabang perusahaan, serta mengubah dan meningkatkan program advertensi dan promosi.

### ***Integrasi Antar Jaringan***

Integrasi usaha merupakan penyatuan dari masing-masing jaringan, dimana terdapat ikatan antara sesama pengusaha ukiran, pengukir, pemasok bahan, dan konsumen. Penguatan ikatan dapat dilakukan dengan selalu menjaga komitmen antar jaringan, sehingga tingkat kepercayaan meningkat dan menjadikan ikatan tersebut semakin kuat. Penyatuan jaringan guna mempererat ikatan antara pengusaha, pemasok bahan, pengukir dan konsumen. Saling menjaga komitmen, dan penentuan harga pasar.

### ***Pola Jaringan Sosial Ekonomi***

#### ***Latar Belakang Usaha***

Pada penelitian ini, pengusaha memiliki latar belakang yang berbeda dalam membentuk atau mendirikan usaha ukiran

kayu tersebut. faktor ekonomi mendominasi apa yang menjadi latar belakang terbentuk usaha ukiran kayu tersebut. Peminat yang cukup banyak pada saat awal terbentuknya usaha tersebut memancing masyarakat Palembang untuk membuka usaha yang sama, sehingga persaingan yang terjadi menjadi lebih ketat.

### ***Norma dan Kepadatan Jaringan***

Norma sering berujuk pada sekumpulan aturan yang diharapkan dan diikuti oleh anggota masyarakat pada suatu entitas sosial tertentu. Akan tetapi pada prinsip ini, norma mengarah pada gagasan tentang tata berperilaku. Berkaitan dengan jaringan sosial, norma itu seperti aturan main yang dapat berpengaruh pada penyelenggaraan jaringan itu sendiri. Dilihat dari fakta di lapangan, norma atau aturan yang berlaku dalam suatu usaha ukiran hanya berbentuk aturan biasa layaknya usaha skala menengah. Nilai atau norma yang berlaku dalam suatu usaha bisa secara tidak langsung muncul dan bisa dibuat secara sengaja. Pada usaha ukiran kayu hias di Jalan Faqih Jalaludin, norma yang berlaku berasal secara tidak sengaja dan secara disengaja berdasarkan keperluan dalam proses produksi dan penjualan.

### ***Lemah dan Kuatnya Ikatan***

Dalam usaha ukiran kayu hias lemah dan kuatnya ikatan jaringan menjadi faktor penting yang harus dibangun oleh pemilik usaha. Dalam hal ini pemilik usaha berusaha mencari jaringan untuk membantu pengembangan usaha ukiran kayu hiasnya, baik itu jaringan dalam mencari pemasok bahan/pengukir, maupun jaringan dalam mencari pembeli atau pelanggan. Inti dari prinsip ini adalah bahwa ikatan yang lemah tidak selalu berimplikasi negatif

terhadap jaringan sosial, justru sebaliknya dapat berimplikasi positif. Dalam hal ini ikatan yang lemah tersebut menjadi kekuatan tersendiri dalam membangun jaringan sosial.

### ***Interpretasi Tindakan Ekonomi dan Non Ekonomi***

Prinsip interpenetrasi ekonomi dan non-ekonomi menekankan campuran antara aktivitas ekonomi dan non-ekonomi. Hal tersebut kemudian merujuk pada terjadinya social embeddedness dalam ekonomi. Dimana tindakan ekonomi terhubung atau tergantung pada tindakan atau institusi non-ekonomi, serta proses. Dalam konteks sosiologi sendiri, pembahasannya itu lebih mengarah pada embeddedness tindakan ekonomi di dalam jaringan sosial, budaya, politik dan religi.

### ***Pola Jaringan Horizontal***

Jaringan berpusat pada pengusaha ukiran kayu hias di Jalan Faqih Jalaludin dan membentuk pola jaringan horizontal antar jaringan eksternal, yaitu jaringan pemasok bahan, jaringan distributor/pemasaran, jaringan pengrajin kayu, dan jaringan konsumen/pelanggan. Hubungan yang saling membutuhkan tanpa adanya tekanan dari salah satu pihak membentuk pola jaringan horizontal. Hubungan-hubungan yang terjalin antar jaringan bermula atas kepentingan dalam memenuhi kebutuhan masing-masing, sehingga menimbulkan jaringan yang bersifat ekonomi. Jaringan ekonomi sebagai modal yang memiliki manfaat dalam interaksi antar pelaku-pelaku ekonomi dapat memainkan peranannya untuk mereduksi biaya transaksi, kelancaran serta keberlangsungan usaha. Biaya transaksi yang tinggi dapat diupayakan untuk direduksi dengan

memperbesar jaringan sosial ekonomi yang dimiliki. Peran jaringan akan memiliki nilai jika mampu membantu individu atau kelompok dalam kegiatan ekonomi salah satunya dalam mereduksi biaya transaksi.

### ***Pola Jaringan Vertikal***

Pola jaringan vertikal merupakan hubungan yang tidak seimbang dimana salah satu pihak memiliki dominasi lebih kuat dibanding pihak. Hal tersebut terjadi pada jaringan pengusaha ukiran kayu hias di Jalan Faqih Jalaludin, pola vertikal yang terbentuk antara lain terjadi pada pemasok bahan, pengrajin kayu, distributor, dan konsumen. Keempat jaringan tersebut berada pada jaringan eksternal usaha ukiran kayu, adanya ketidakseimbangan (*inequality*) dalam pertukaran. Ketidakseimbangan terjadi karena patron berada dalam posisi pemberi barang atau jasa yang sangat diperlukan bagi client. Pengrajin, pemasok, distributor dan konsumen sebagai patron memberikan upah yang sangat diperlukan bagi owner dan sebagai balasannya owner memberikan produk ukiran, dan memberikan hak kepada pengrajin, pemasok, distributor dan konsumen.

### ***Pola Jaringan Diagonal***

Pola jaringan diagonal terjadi pada masing-masing jaringan. Contohnya dalam jaringan pemasok bahan dengan pengrajin/pengukir kayu. Hal ini berlaku hampir pada semua usaha- usaha ukiran kayu di Jalan Faqih Jalaludin, karena semua usaha membutuhkan pasokan bahan baku dari pemasok bahan. Fakta lainnya yaitu produk yang dihasilkan dengan konsumen, produk disini berupa ukiran yang secara langsung dikonsumsi oleh konsumen, yang dimana konsumen disini memiliki dominasi lebih tinggi dibanding produk yang dihasilkan

oleh usaha ukiran, hal ini yang membentuk pola diagonal antara produk dan konsumen.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian, pola jaringan sosial ekonomi usaha ukiran kayu hias di Jalan Faqih Jalaludin Kelurahan 19 Ilir Kecamatan Bukit Kecil Kota Palembang, dilihat berdasarkan strategi pengembangan usaha dan pola jaringan sosial ekonomi dapat ditarik kesimpulan yaitu:

1. Strategi usaha yang dilakukan oleh pemilik usaha ukiran kayu yaitu strategi pengembangan produk, pengembangan produk ditentukan berdasarkan kualitas bahan yang digunakan dalam hal ini pengukir menggunakan kayu tembesu, kemampuan pekerja dalam menghasilkan produk, proses produksi yang sesuai standart. Strategi penjualan, yang berupa pemasaran, penambahan saluran distribusi, periklanan guna mengembangkan pengenalan pada masyarakat luas. dan integrasi jaringan, integrasi jaringan yang dimaksud adalah memperat ikatan antara pengusaha, pemasok bahan, pengukir dan konsumen. Saling menjaga komitmen, dan penentuan harga pasar.
2. Pola jaringan sosial ekonomi usaha ukiran kayu yaitu pola horizontal, vertikal dan diagonal. Pola horizontal terjadi antara pengrajin, distributor/pemasaran dan konsumen. Pola vertikal terjadi antara pengusaha dengan pemasok, pengrajin/pengukir, distributor dan konsumen. Pola diagonal terjadi antara pemasok bahan dengan pengrajin dan produk ukiran dengan konsumen. Setiap pola yang terbentuk berdasarkan ikatan - ikatan

kekeluargaan dan kekerabatan yang telah terjalin dalam usaha ukiran kayu, jaringan internal yang terdiri dari pegawai dan pengusaha. Jaringan eksternal yang terdiri dari pemasok bahan, pengukir, distributor dan konsumen/pelanggan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Damsar dan Indrayani. 2013. *Pengantar Sosiologi Ekonomi Edisi Kedua*. Jakarta: Prenada Media Grup
- Granovetter, Mark. 2005. The Impact of Social Culture on Economic Outcomes. *Journal of Economics Perspectives*. Vol. 19 No. 1.
- Hendro. 2011. *Dasar-Dasar Kewirausahaan*. Jakarta: Erlangga.
- Indrayani, S.E. 2009. *Pengantar Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.