

JARINGAN SOSIAL PENGUSAHA SEPATU KULIT *HOME INDUSTRY*

Fina Nailuz Zulfah

Prodi S1 Sosiolog Fakultas Ilmu Sosial dan Hukum Universitas Negeri Surabaya
alfinazulfa18@gmail.com

Abstrak

Jaringan sosial dalam dunia usaha terbentuk karena adanya rasa ingin tahu, memberi informasi, saling mengingatkan dan saling membantu antar anggota yang ada dalam jaringan tersebut. Seangkan industri rumahan (*home industry*) dimaknai sebagai tempat masyarakat untuk mengembangkan jati diri secara mandiri dalam pembangunan ekonomi di kelurahan Miji kota Mojokerto. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui dampak jaringan sosial pengusaha *home industry* sepatu kulit di kelurahan Miji kota Mojokerto. Metode penelitian bersifat kualitatif deskriptif dengan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Lokasi dan obyek penelitian melibatkan beberapa pengusaha *home industry* sepatu kulit, penyedia bahan baku, penjual dan karyawan sepatu kulit di kelurahan Miji kota Mojokerto dengan informan sebanyak 11 (sebelas) orang yang memiliki latar sosial berbeda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dampak yang timbul dari adanya jaringan sosial pengusaha *home industry* yaitu dengan banyaknya pengusaha yang saling berinteraksi lewat hubungan-hubungan tersebut dalam melakukan proses kegiatan produksi usaha yang dijalannya.

Kata Kunci: *Jaringan Sosial, Home Industry, Pengusaha*

Abstract

Social networks in the business world formed because of curiosity, information, and mutual remind and help each other between members in the network. While the *home industry* interpreted as a place of society to develop identity independently in economic development in Miji village of Mojokerto city. The purpose of this study to determine the impact of social networking entrepreneur's home leather shoes industry in Miji village of Mojokerto city. The research method is qualitative descriptive with observation technique, interview and documentation. The location and the object of research involves several entrepreneurs of shoe leather *home industry*, raw material suppliers, sellers and employees of leather shoes in Miji village of Mojokerto city with informants as many as 11 (eleven) people who have different social background. The results showed that the impact arising from the social network entrepreneur's *home industry* is the number of entrepreneurs who interact with each other through these relationships in the process of production activities of business undertaken.

Keywords: *Social Networking, Home Industry, Entrepreneur*

PENDAHULUAN

Sebagian besar industri sepatu kulit yang berada di kelurahan Miji, kota Mojokerto memang masih berupa industri rumahan (*home industry*), namun dengan tekad yang kuat seorang pemilik industri hendaknya mampu menatap masa depan lebih optimis dengan cara berfikir

dan berusaha, yaitu usaha dalam memanfaatkan peluang dengan penuh perhitungan. Karena itulah, selain kegigihan, dan keloyalitasan pemilik industri ini juga mempunyai strategi lain untuk bisa memenuhi kelangsungan hidupnya yaitu dengan cara mencari pekerjaan sampingan seperti buruh bangunan, petani atau yang lainnya.

Adanya industri rumahan ini merupakan penyelemat bagi mereka yang ingin mencari pekerjaan. Karena biasanya sebuah *home industry* akan menerima siapa saja bagi mereka yang ingin bekerja, meskipun terkadang beberapa dari mereka minim kemampuan. Akan tetapi pemilik usaha berkenan untuk mengajar dan mendidik mereka agar mampu dan terampil, sehingga mereka bisa mahir dalam bekerja sesuai keinginan para pemilik usaha.

Permasalahan yang diketengahkan dalam penelitian ini, yaitu: bagaimana jaringan sosial pengusaha *home industry* sepatu kulit di kelurahan Miji kota Mojokerto dan bagaimana dampak jaringan sosial pengusaha *home industry* sepatu kulit di kelurahan Miji kota Mojokerto? Dari permasalahan tersebut dapat ditentukan bahwa tujuan penelitian adalah untuk mengetahui jaringan sosial pengusaha *home industry* sepatu kulit di kelurahan Miji kota Mojokerto dan mengetahui dampak jaringan sosial pengusaha *home industry* sepatu kulit di kelurahan Miji kota Mojokerto.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data diperoleh melalui observasi, wawancara mendalam dan dokumentasi. Dokumentasi yang menjadi bahan penelitian ini berupa surat kabar, majalah, catatan-catatan, internet ataupun foto-foto yang berhubungan dengan sarana dan prasarana yang dimiliki pengusaha sepatu kulit di kelurahan Miji kota Mojokerto.

Analisis data dilakukan setelah seluruh proses pengumpulan data diperoleh yang mana analisis data tersebut bertujuan untuk mengetahui dampak jaringan sosial pengusaha sepatu kulit *home industry* di kelurahan Miji kota Mojokerto. Analisis data menurut Bogdan dan Biklen, yaitu upaya yang dikerjakan melalui proses pendataan, pengorganisasian data, memilih dan memilih data dalam satu kelompok yang akan dikelola, mensistensikan, mencari serta menentukan pola, menemukan bagaian-bagian terpenting untuk dipelajari serta memutuskan kemungkinan yang dapat disampaikan pada orang lain (Moleong, 1997:284).

Teknik yang dilakukan dalam tahapan analisis data pada penelitian kualitatif deskriptif ini terdiri dari: *display* data, reduksi data, serta verifikasi dan simpulan. Riyanto (2007:33) menjelaskan bahwa *display* data mengandung pengertian sebagai proses menampilkan data-data sederhana berbentuk kata-kata, kalimat-kalimat naratif, yang biasanya dimasukkan ke dalam tabel, matrik maupun grafik yang bertujuan agar semua data yang terkumpul dikuasai peneliti sebagai pijakan mengambil suatu kesimpulan yang dipandang tepat. Riyanto juga menjelaskan bahwa kegiatan pereduksi data dilakukan dengan menerangkan data-data yang dihasilkan, memilih persoalan-persoalan yang bersifat pokok, dan dipandang penting pada konten data lapangan, sehingga data pereduksian data tersebut dapat menggambarkan secara tajam dari seluruh hasil pengamatan (Riyanto, 2007:32). Sedangkan simpulan diamaknai sebagai intisari dari seluruh

hasil temuan berbagai pendapat terakhir yang diambil berdasar pada uraian sebelumnya. Karena itulah, saat membuat simpulan akhir ini semuanya harus relevan dan sesuai dengan fokus maupun rumusan permasalahan penelitian yang menjadi pembahasan sebelumnya. (Moleong, 1997:324).

PEMBAHASAN

Jaringan Sosial Pengusaha Sepatu Kulit *Home Industry*

Jaringan (*networking*) berperan penting dalam proses pengembangan usaha usaha rumahan (*home industry*) sepatu kulit. Hal ini menjadi dasar keyakinan para pengusaha, karena melalui jaringan sosial itu mereka dapat menciptakan berbagai peluang bisnis baru, yang dijalankan melalui jalur-jalur kekeluargaan, kekerabatan, pertemanan dan kolega. Jaringan sosial yang sudah terbangun juga akan menjamin adanya ketersediaan barang dari para relasi penyedia bahan baku, sehingga dapat menambah variasi dari berbagai produk yang ingin dikembangkan sesuai dengan permintaan konsumen. Selain itu, jaringan sosial juga dapat membuka informasi tentang harga-harga yang dikehendaki oleh para pelanggan, karena melalui penyebaran informasi di kalangan pelaku usaha dengan sendirinya akan dapat menjaring pelanggan-pelanggan baru dari berbagai latar sosial masyarakat.

Menjalankan usaha sepatu kulit *home industry* di Mojokerto, jaringan sosial yang terbangun di dalamnya berdasar pada kesamaan tempat tinggal, jalinan kekerabatan, ikatan pertemanan dan hubungan kekeluargaan yang

kental. Sehingga tak heran jika kemudian banyak terdapat pengusaha yang saling berinteraksi lewat hubungan-hubungan tersebut dalam melakukan proses kegiatan produksi usaha yang dijalannya. Jaringan sosial semacam itu bagi sebagian besar pengusaha yang menjadi informan penelitian ini merupakan bagian dari mitra usaha yang harus dilakukan, karena dalam proses pelaksanaan dan pengembangan usaha, merasa banyak terbantu dari sisi permodalan dan sumber daya manusia, yang sudah disiapkan serta diperhitungkan jauh sebelumnya. Para pemilik usaha industri rumahan (*home industry*) berskala kecil di kelurahan Miji kota Mojokerto sangat antusias melakukan berbagai upaya yang ditujukan untuk memperluas jaringan-jaringan kerjasama, apalagi dalam urusan yang menyangkut bahan-bahan baku produksi, sistem pemasaran hingga perekrutan dan pembinaan pekerja. Dalam pengadaan maupun ketersediaan bahan baku kulit, misalnya, upaya perluasan pada jaringan usaha sering dilakukan para pengusaha hingga menjangkau daerah lainnya di luar kota Mojokerto. Praktik seperti ini terus dilakukan sebagai upaya membangun jaringan baru untuk menghindari kelangkaan terhadap bahan baku kulit, selain juga untuk mencari harga yang lebih murah dengan tetap mempertimbangkan kualitas yang baik.

Stabilitas dunia usaha yang cenderung bersifat fluktuatif, perluasan terhadap jaringan kerja sama semacam ini, diyakini oleh banyak pengusaha akan membuka peluang tersendiri di pasaran, serta dapat mempermudah pengusaha

yang ingin memperoleh bahan baku kulit dengan harga lebih murah sesuai standaritas produk yang diinginkan. Karena itulah jaringan sosial antar pengusaha sepatu kulit juga digunakan untuk kelangsungan proses produksi. Begitupun dalam sistem pengambilan atau pembayaran barang juga terbilang sangat beragam, mulai dengan sistem tunai sampai kredit, yang sudah disepakati sebelumnya.

Pernyataan dari beberapa informan juga menegaskan bahwa dalam memproduksi sepatu kulit, mereka lebih berpatokan pada jumlah barang yang dipesan para pelanggan. Ini sama artinya, jika pesanan sedikit maka mereka pun akan memproduksinya dalam skala kecil, begitu pula sebaliknya. Tapi tentu saja perhitungan ini akan menjadi tidak berlaku bagi beberapa pengusaha yang selama ini memiliki produk bermerk paten seperti halnya para pengusaha besar, karena setiap harga produk bagi pengusaha yang sudah menjadi anggota paguyuban tetap didasarkan pada kesepakatan yang ditetapkan paguyuban.

Unit-unit usaha sepatu kulit yang ada di kota Mojokerto sebagian besar merupakan industri rumahan (*home industry*). Bagi unit-unit usaha sepatu kulit berskala besar yang memiliki pekerja lebih dari 40 orang, dalam menjalankan produksi biasanya sudah menerapkan sistem manajerial modern, dimana pemilik usaha tersebut sekaligus berposisi dan berperan sebagai pemimpin dari perusahaan yang dimilikinya, sedangkan para pekerja yang punya hubungan dekat (keluarga, kerabat, teman, tetangga) biasanya diletakkan

pada posisi strategis yang memerlukan kadar kepercayaan tinggi di mata pemiliknya.

Bedasarkan hasil pengamatan di lapangan, peneliti juga menemukan bahwa pada umumnya keterampilan yang dimiliki para pekerja diperoleh melalui proses pelatihan secara otodidak dengan cara ikut bekerja pada saudara, tetangga maupun teman yang membutuhkan tenaga mereka. Saat bekerja semacam itulah, sebenarnya secara tidak langsung mereka sedang berlatih sambil bekerja yang didampingi oleh pemilik unit usaha. Para pekerja dengan proses keterampilan semacam ini, biasanya terdiri dari kaum remaja dan pemuda yang baru lulus tingkat SLTP dan SLTA yang tidak ingin terlihat sebagai pengangguran.

Hubungan yang terjalin antara pekerja yang tergolong masih baru dengan pemilik usaha sepatu kulit ini, biasanya dijalani secara sabar dan toleransi tinggi terhadap segala kesalahan yang terjadi selama proses bekerja. Dalam menyikapi para pekerja yang dapat dikatakan magang ini, pemilik unit usaha sepatu kulit, sangat telaten dalam membimbing mereka, sehingga nantinya dapat memperbaiki berbagai bentuk kesalahan saat melakukan pekerjaan untuk seterusnya. Jaringan sosial juga menjadi wadah untuk menjalin hubungan yang harmonis antar sesama pekerja atau karyawan dalam dunia usaha sepatu kulit, sehingga dapat menumbuhkembangkan sikap saling percaya satu sama lain. Hal ini sesuai dengan pernyataan seorang informan yang mengatakan bahwa di tempat usahanya, semua orang saling belajar dan bekerja serta bertukar

pengalaman dan tidak boleh saling iri, apalagi dalam urusan keterampilan bekerja.

Di tengah situasi bisnis tertentu, tidak sedikit ditemukan perusahaan yang mengalami *collapse* disebabkan adanya faktor karyawan yang kurang eksis serta tidak memiliki loyalitas terhadap perusahaan. Hal ini semata-mata ditujukan demi peningkatan motivasi para pekerja agar mereka tetap giat dan tekun bekerja, karena jika mendapat predikat “pemalas”, maka sebutan itu akan jadi tamparan menyakitkan. Kesan serupa ini peneliti temukan di antara sesama pekerja sepatu kulit di kelurahan Miji kota Mojokerto, karena mereka juga sudah menganggap semua yang bekerja di tempat tersebut seperti saudara sendiri.

Hubungan Jaringan Sosial Pengusaha Sepatu Kulit

Jaringan sosial menurut Coleman termasuk sebagai modal untuk menjalankan usaha, jaringan sosial sangat berkaitan dengan modal sosial. Dimana, modal sosial ditentukan oleh fungsinya. Coleman berpendapat bahwa modal sosial itu merupakan bagian dari kemampuan yang dimiliki masyarakat untuk bekerja secara sama-sama, agar dapat mencapai segala tujuan yang diinginkan dalam suatu kelompok atau organisasi (Coleman, 1999:24).

Coleman juga menyatakan bahwa ada dua unsur pokok yang terkandung dalam modal sosial, yaitu: modal sosial yang menghimpun aspek-aspek dalam struktur sosial, dan modal sosial yang diyakini memberi peluang berupa kemudahan pada setiap orang yang ingin berbuat

sesuatu sesuai kerangka struktur sosial itu sendiri. Penekanan Coleman dari kedua aspek dalam struktur sosial yang terpenting ditujukan untuk pengembangan modal sosial dalam segala bentuk, seperti: (1) Aspek struktur sosial yang dapat menciptakan ikatan dalam jaringan sosial yang menjadikan setiap orang menjalin hubungan yang erat, sehingga seluruh kewajiban dan sanksi-sanksi bisa diberlakukan bagi setiap anggota dalam jaringan tersebut; (2) Adanya komunikasi dan informasi dalam suatu organisasi sosial yang bisa dijadikan wadah untuk meraih tujuan yang sama secara bersama-sama (Coleman, 1999:24).

Hasil temuan data menunjukkan bahwa yang membuat jaringan sosial pengusaha sepatu kulit di Mojokerto bisa terwujud karena adanya unsur kepercayaan (*trust*). *Trust* (kepercayaan) ini merupakan sebuah unsur dari modal sosial yang kurang dipahami oleh kreditur dalam memberi pinjaman modal bagi suatu perusahaan sangat perlu dijunjung tinggi serta harus dipertahankan oleh pihak perusahaan, agar dapat menciptakan sel-sel jaringan bisnis yang menguntungkan bagi semua pihak. Sedangkan jaringan sosial yang terjadi dalam industri lainnya dapat diketahui melalui perilaku sosial dengan adanya interaksi individu yang terwujud dalam tindakan sosial berdasarkan pada rasa ingin menolong dan tetap saling menghargai. Selain itu, faktor kejujuran dalam menjalin hubungan kemitraan pada pihak lainnya juga telah ditunjukkan oleh masing-masing pelaku usaha.

PENUTUP

Simpulan

Berdasarkan hasil temuan data di lapangan yang telah dianalisis dapat diketahui bahwa dalam menjalankan usaha sepatu kulit *home industry* di kelurahan Miji kota Mojokerto, jaringan sosial yang terbangun di dalamnya berdasarkan pada kesamaan tempat tinggal, jalinan kekerabatan, ikatan pertemanan dan hubungan kekeluargaan yang kental. Adapun dampak yang timbul dari adanya jaringan sosial pengusaha *home industry* yaitu dengan banyaknya pengusaha yang saling berinteraksi lewat hubungan-hubungan tersebut dalam melakukan proses kegiatan produksi usaha yang dijalankannya. Jaringan sosial pengusaha sepatu kulit *home industry* yang terdapat di kelurahan Miji kota Mojokerto ini merupakan bagian dari mitra usaha yang harus dilakukan, karena dalam proses pelaksanaan dan pengembangan usaha, merasa banyak terbantu dari sisi permodalan dan sumber daya manusia, yang sudah disiapkan serta diperhitungkan jauh sebelumnya.

Saran

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh, maka sangat diharapkan lahirnya sebuah etos kerja yang baik dan terarah di kalangan pekerja sepatu kulit dalam mengembangkan dan mewujudkan tujuan yang ingin dicapai para pengusaha sepatu kulit. Para pengusaha juga diharapkan agar tetap memperhatikan tingkat kesejahteraan para pekerja, agar tidak terjadi ketimpangan satu sama lain yang dapat berdampak pada lingkungan usaha yang kurang nyaman. Peneliti menyadari bahwa

masih banyak sekali kekurangan yang perlu diperbaiki, sehingga peneliti juga mengharapkan adanya saran dan kritik dari pembaca.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Bungin, Burhan. 2001. *Metodologi Penelitian Sosial*. Surabaya: Airlangga University Press..
- Coleman, James. 1999. *Social Capital in the Creation of Human Capital*. Cambridge Mass: Harvard University Press.
- Damsar. 2002. *Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kusnadi. 2009. *Nelayan Strategi Adaptasi dan Jaringan Sosial*. Bandung: Humaniora Utama Press.
- Fukuyama, Francis. 2002. *The Great Disruption: Hakikat Manusia dan Rekonstruksi Tatanan Sosial*. Yogyakarta: CV. Qalam.
- , 2003. "Social Capital and Civil Society. International Monetary Fund Working Paper". WP. 00.74. in Elinor Ostrom and T.K. Ahn. *Foundation of Social Capital*. Massachusetts: Edward Elgar Publishing Limited.