

**JARINGAN SOSIAL ANTARA PENGRAJIN FURNITURE DENGAN
DISTRIBUTOR BAHAN BAKU ROTAN DI KECAMATAN
RUMBAI KOTA PEKANBARU**

Oleh : Reka Anggreini Putri

Reka.anggreiniputri@student.unri.ac.id

Pembimbing : Mita Rosaliza, S.Sos, M.Soc.Sc

Jurusan Sosiologi

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Riau, Pekanbaru

Kampus Bina Widya Jl. HR. Soebrantas Km 12,5 Simpang Baru Pekanbaru

28293-Telp/Fax. 0761-63277

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui jaringan sosial antara pengrajin furniture dengan distributor bahan baku rotan di Kecamatan Rumbai kota pekanbaru. Desain penelitian ini adalah kualitatif deskriptif dengan menggunakan teknik observasi, wawancara mendalam dan dokumentasi terhadap informan. Teknik penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bentuk jaringan sosial dan proses terbentuknya jaringan sosial di antara pengrajin dan distributor rotan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa jaringan sosial terbentuk karena di latar belakang dengan kejujuran, norma yang baik dan kepercayaan antar aktor di dalamnya. Berdasarkan hasil penelitian ini, kepercayaan, kejujuran dan norma sosial yang baik sangat berpengaruh terhadap terjalannya jaringan sosial pengrajin furniture dengan distributor rotan di Kecamatan Rumbai Pekanbaru.

Kata Kunci : Jaringan Sosial, Pengrajin Furniture, Distributor Rotan

**SOCIAL NETWORK BETWEEN CRAFTTS FURNITURE WITH
DISTRIBUTOR OF RATTAN RAW MATERIALIS IN
RUMBAI DISTRICT PEKANBARU CITY**

By: Reka Anggreini Putri / 1501112133

Reka.anggreiniputri@student.unri.ac.id

Supervisor : Mita Rosaliza, S.Sos, M.Soc.Sc

Sociology departement, faculty of social and political sciences

Universitas Riau, Pekanbaru

Campus Bina Widya Jl. HR. Soebrantas Km. 12,5 Sipang Baru Pekanbaru

28293-Telp/Fax. 0761-63277

Abstract

This study aims to determine the social network between furniture craftsmen and distributors of rattan raw materials in Rumbai District, pekanbaru city. The design of this study is descriptive qualitative using observation techniques, in-depth interviews and documentation of informants. This research technique aims to determine the shape of social networks and the process of forming social networks among rattan craftsmen and distributors. The results of this study indicate that social networks are formed because in the background with honesty, good norms and trust between actors in them. Based on the results of this study, trust, honesty and good social norms greatly influence the establishment of a social network of furniture craftsmen with rattan distributors in Rumbai Pekanbaru District.

Keywords: Social Networks, Furniture Craftsmen, Rattan Distributors

PENDAHULUAN

UKM di Indonesia dapat di katakan memiliki peranan penting dalam pergerakan perekonomian Negara, apalagi dengan di lihat dari keadaan kurang tersedia nya lapangan pekerjaan bagi masyarakat menengah kebawah, membuat mereka berfikir bahwa membuka usaha kecil-kecilan sebagai sarana penyangga hidup adalah pilihan yang cukup memungkinkan untuk di jalankan dengan modal yang tidak terlalu besar. Sektor informal merupakan pilihan yang sangat banyak digeluti oleh sebagian besar masyarakat di Negara berkembang, salah satunya Negara yang sangat kita cintai ini yaitu Indonesia. Hart menemukan bahwa konsep sektor informal diperkenalkan pertama kali oleh Keith Hart pada 1971, ketika ia meneliti tentang "*small-Scale Entrepreneurs in Ghana*". Pemikiran itu muncul dari realitas pasar tenaga kerja dunia ketiga, yaitu Afrika (Indriyani & Damsar, 2017), hal 197.

Pengamatan yang di lakukan oleh ILO mengenai sektor informal pada 8 Negara, yaitu Free town, Lagos, Kana, Kumasi, Kolombo, Jakarta, Manila, Kordoba, dan Campina, menyorot beberapa hal berikut: pertama, sektor informal mendatangkan pendapatan dan kesempatan kepada banyak masyarakat miskin. Kedua, pendapatan dalam sektor informal tidak di patokkan secara merata. Ketiga, jenis barang jasa yang dihasilkan merupakan jenis yang diperlukan oleh kaum masyarakat miskin. Keempat, kondisi fisik pekerja dan tempat kerja menunjukkan bahwa sebagian besar para pekerja sektor informal tidak mampu memenuhi kebutuhan minum mereka dalam hal perumahan dan pelayanan yang berkaitan dengannya. Kelima, tingkat pendapatan yang memadai yang di peroleh dalam sektor ini tidak selamanya menunjukkan bahwa keadaan kehidupan keluarga di atas garis kemiskinan (Sethuraman, 1985:104) (Indriyani &

Damsar, Pengantar Sosiologi Perkotaan, 2017), hal 197.

Beberapa alasan yang melatar belakangi seseorang bekerja pada sektor informal, khususnya sebagai pedagang kaki lima, yaitu: (1) modal kecil dan terbatas, (2) ingin usaha sendiri, (3) tidak ada lagi pekerjaan yang sesuai, (4) sudah menjadi tradisi keluarga, (5) dari pada menganggur, (6) bekerja lebih mudah, (7) karena usia sudah tua.

Dari latar belakang ini penulis merasa ingin tahu bagaimana profil para pengrajin rotan di Kecamatan Rumbai Kotan Pekanbaru, serta cara para pengrajin di kecamatan Rumbai Kota Pekanbaru dalam mempertahankan usaha kerajinan rotannya sedangkan keadaan bahan baku yang sudah mulai langka, karena banyaknya terjadi kebakaran hutan untuk membuka sebuah lahan baru oleh pihak-pihak yang berkuasa. Dan penulis ingin mengetahui seperti apa jaringan sosial pengrajin dalam mendapatkan bahan baku.

(hasil wawancara dengan pak Sugianto, sebagai Ketua Ikatan Pengrajin Rotan Kec. Rumbai, 14 Maret 2018) Ada sekitar 40 jenis rotan komersial yang ada di Indonesia. Sementara yang di pakai oleh Industri tanah air, terutama para pengrajin di Kecamatan Rumbai Pekanbaru sebanyak 5-6 jenis rotan sebagai bahan baku kerajinan tangan, yaitu:

1. Rotan Manau yang berasal dari Sumatera Barat (Mentawai)
2. Rotan Getah yang berasal dari Tapung, Ujung Batu, Siak, Jambi dan Sumatera Selatan.
3. Rotan Dahanan yang berasal dari Sorek, Siak, Kerinci, Tapung, Jambi dan Lipat Kain.
4. Rotan Segi yang berasal dari Lipat Kain, Mandau, Ujung batu dan Pekanbaru.
5. Filrit dan jenis Segi yang berasal dari Mandau, Pekanbaru dan jambi

Para pengrajin rotan di Rumbai menggunakan rotan yang berbeda-beda untuk membuat sebuah kerajinan rotan yang berbeda pula kualitas dan kegunaannya sebagai bahan baku membuat meubel. Untuk membuat perabotan meubel lebih bagus dengan menggunakan rotan Manau karena mempunyai berbagai ukuran perbatang, yaitu ada ukuran S, M, L, dan LL. Sedangkan rotan dari riau banyak di gunakan sebagai bahan pembuat keranjang buah dan keranjang ayam.

Di Kecamatan Rumbai itu tidak semua para penjual kerajinan itu berperan sebagai pengrajin rotan dan menjual hasil karyanya, tetapi ada yang hanya berbisnis dengan cara menjual produk jadi yang di belinya kepada agen yang juga berada di deretan penjual kerajinan rotan itu dan di jual kembali kepada konsumen.

TUJUAN DAN MANFAAT

Adapun tujuan dari penelitian ini, yaitu:

Untuk mengetahui jaringan sosial antara pengrajin furniture dengan distributor rotan guna mendapatkan bahan baku dalam menghadapi tingginya permintaan dan persaingan bisnis

Penelitian ini di harapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

a. Manfaat Teoritis

Adapun manfaat teoritis dari penelitian ini adalah dapat di jadikan sebagai bahan acuan pembelajaran untuk ilmu pengetahuan sosiologi yang berhubungan dengan masyarakat dan nilai-nilai kewirausahaan.

b. Manfaat Metodologis

Penelitian seperti ini dapat di jadikan sebagai bahan acuan, atau

sebagai bahan pembanding untuk digunakan dalam penelitian sejenis.

c. Manfaat Praktis

Memberikan informasi mengenai strategi yang di gunakan oleh pengrajin rotan di Kecamatan Rumbai, Pekanbaru dalam bertahan hidup menghadapi ketatnya persaingan bisnis.

KERANGKA TEORI

Kita sebagai makhluk hidup senantiasa melakukan tindakan-tindakan untuk mencapai tujuan tertentu. Tindakan merupakan suatu perbuatan, perilaku atau aksi yang di lakukan oleh manusia sepanjang hidupnya guna mencapai tujuan tertentu. Tindakan sosial menurut Max Weber adalah suatu tindakan individu sepanjang tindakan itu mempunyai makna atau arti subyektif bagi dirinya dan diarahkan kepada tindakan orang lain (Ritzer, 1992) .

Modal Sosial

Modal sosial adalah salah satu faktor penting yang menentukan pertumbuhan ekonomi masyarakat. Modal sosial yang ada pada pedagang mempengaruhi kelancaran kegiatan dan keberlangsungan usahanya di tepat dia menjalankan usahanya tersebut. Modal sosial yang terdapat pada pedagang terdiri dari jaringan, norma sosial, dan kepercayaan. Dengan adanya modal sosial memungkinkan terjalinnya kerjasama dan membentuk kerukunan tempat menjajakan dagangannya. Ekonomi suatu masyarakat akan sulit berkembang jika tidak di imbangi dengan adanya kerukunan dan kerjasama yang sinergik. Modal sosial adalah sumber-sumber daya yang berkembang pada individu seperti kepercayaan, norma-norma sosial, dan jaringan sosial yang memungkinkan terjalinnya kerjasama di antara mereka. Adapun 3 unsur modal sosial tersebut,

yaitu (Damsar, Pengantar Sosiologi Ekonomi, 2009):

Kepercayaan ; Menurut Gambetta diskusi sosiologi tentang kepercayaan umumnya di kaitkan dengan keterbatasan perkiraan dan ketidakpastian yang berkenaan dengan perilaku orang lain dan motif mereka. Setiap orang memiliki keterbatasan dalam memperkirakan sesuatu untuk mengatasi ketidakpastian tersebut, maka dia harus menjalin hubungan kepercayaan dengan orang lain. Sejumlah penulis menyatakan bahwa orang bekerja sama untuk mencapai tujuan mereka, tidak hanya harus mengenal satu sama lain sebelumnya. Mereka juga perlu saling percaya dan berharap tidak akan di eksploitasi atau di tipu ketika bekerjasama. Transaksi ekonomi tidak dapat terjadi hanya karen akontrak dan kesepakatan yang di buat bersama. Kesepakatan itu tidak mungkin dapat di pertahankan, jika masing-masing pihak tidak saling percaya. Jadi mereka akan melaksanakan apa yang telah menjadi kesepakatan yang telah di putuskan (Damsar, Pengantar Sosiologi Ekonomi, 2009). Hubungan antara penjual rotan dengan pembeli dalam melakukan transaksi yang sama-sama mengharapkan adanya kejujuran. Kepercayaan tidak dapat muncul dengan seketika, melainkan membutuhkan proses dari hubungan antara pelaku-pelaku yang sudah lama terlibat dalam perilau ekonomi secara bersama. Kepercayaan sangat penting dalam menjalin kerja sama dengan pedagang dan pelanggan. Keberadaan pelanggan sangat berpengaruh terhadap hidup dan matinya suatu usaha dagang yang dimiliki pedagang. Kepercayaan yang dimiliki antar pedagang pengrajin rotan dengan pedagang lainnya juga sangat mempengaruhi kelangsungan usaha mereka dimana apabila kepercayaan sudah dimiliki satu sama lain maka mereka akan dengan mudah melakukan kerja sama yang akan membantu dalam menjalankan usaha mereka, kepercayaan dapat terbangun apabila adanya rasa saling jujur dengan

sesama pedagang rotan lainnya tentu juga dalam waktu yang tidak singkat.

Jaringan Sosial ; Jaringan sosial merupakan hubungan-hubungan yang tercipta antar banyak individu dalam suatu kelompok dengan kelompok lainnya. Hubungan-hubungan yang terjadi bisa dalam bentuk yang formal maupun bentuk informal. Hubungan sosial adalah gambaran atau cerminan dari kerja sama dan koordinasi antar warga yang di dasari oleh ikatan sosial yang aktif dann bersifat resiprosikal (Damsar, Sosiologi Ekonomi, 2002). Jaringan sosial beroperasi pada banyak tingkatan, yaitu ada 3 tingkatan yang ada: (Damsar & Indrayani, Pengantar Sosiologi Ekonomi, 2009)

Berdasarkan penjelasan di atas dapat di simpulkan studi jaringan sosial melihat hubungan antar individu yang memiliki makna subjektif yang berhubungan atau di kaitkan dengan sesuatu sebagai simpul atau ikatan. Simpul dilihat melalui aktor individu di dalam jaringan, sedangkan ikatan merupakan hubungan antar para aktor tersebut.

- **Jaringan Mikro**

Sebagai makhluk sosial, manusia hidup bersama dengan orang lain. Oleh sebab itu, seorang anak manusia selalu ingin melakukan interaksi sosial dengan manusia lainnya. Interaksi sosial antar individu tersebut menjelma menjadi suatu hubungan sosial yang bila terjadi secara terus-menerut bisa menghasilkan suatu jaringan sosial di antara mereka. Jaringan antar individu ini disebut jaringan sosial Mikro, oleh karena itu jaringan sosial mikro selalu di temukan dalam kehidupan kita sehari-hari. Jaringan mikro memiliki 3 fungsi, yaitu sebagai pelicin, sebagai jembatan, dan sebagai perekat. Disebut sebagai

pelicin karena jaringan sosial memberikan berbagai kemudahan untuk mengakses bermacam barang atau sumberdaya langka seperti informasi, barang, jasa, kekuasaan dan sebagainya. Ex: ketika seorang pembeli dan penjual pada suatu pusat perbelanjaan ataupun pasar tradisonal, berinteraksi dalam suatu transaksi bisnis dan berakhir dengan jual beli maka hal tersebut bisa menjadi simpul terbentuknya ikatan pelanggan anatar mereka berdua. Kedua pihak akan melakukan pembentukan ikatan pelanggan dengan mempertimbangkan tingkat kepercayaan yang di miliki selama ini dan tingkat keuntungan yang di raih di masa depan. Lalu di sebut sebagai jembatan karena jaringan sosial pada tingkat mikro dapat memudahkan hubungan anatar satu pihak dengan pihak lainnya

Ex: ketika seorang pembeli dan penjual pada suatu pusat perbelanjaan ataupun pasar tradisonal, berinteraksi dalam suatu transaksi bisnis dan berakhir dengan jual beli maka hal tersebut bisa menjadi simpul terbentuknya ikatan pelanggan anatar mereka berdua. Kedua pihak akan melakukan pembentukan ikatan pelanggan dengan mempertimbangkan tingkat kepercayaan yang di miliki selama ini dan tingkat keuntungan yang di raih di masa depan. Lalu di sebut sebagai jembatan karena jaringan sosial pada tingkat mikro dapat memudahkan hubungan anatar satu pihak dengan pihak lainnya. Ex: seperti pada kasus penjual dan pembeli di pasar tradisonal, ikatan pelanggan yang terajut antara keduanya dapat memudahkan pembentukan hubungan baru dengan pihak lain. Ikatan pelanggan antara kedua belah pihak

dimungkinkan diperluas dengan mengikuti beberapa orang lain yang memiliki hubungan dengan pihak pembeli, misalnya dengan anggota keluarga, teman, dan lainnya. Dengan demikian ikatan yang ada dapat menjembatani pembentukan hubungan sosial dengan pihak lain, yang dapat pula menjadi pembentukan jaringan sosial baru. Dan di sebut sebagai perekat karena jaringan sosial antar individu memberikan tatanan dan makna pada kehidupan sosial. Ex: ikatan pelanggan menuntun para individu baik pembeli maupun penjual untuk berfikir, berperilaku, dan bertindak seperti harapan peran yang seharusnya di mainkan oleh masing-masing pihak sesuai dengan posisi dan status masing-masing.

- **Jaringan Meso**

Dalam berinteraksi sosial dengan orang lain, pada umumnya orang melakukannya dalam suatu konteks sosial, biasanya dalam suatu kelompok. Jaringan sosial pada tingkat meso ini dapat di temui dalam berbagai kelompok yang kita masuki atau memiliki seperti ikatan atau alumni, paguyuban, ikatan profesi, dan sebagainya. seperti halnya mikro, tingkatan meso juga bersifat sebagai pelicin, jembatan dan sebagai perekat.

Ex: ketika seorang pengunjung pasar yang ber etnis Batak (misalnya) pergi berbelanja ke pasar Kodim untuk membeli busana untuk kebutuhan pribadi maupun untuk bisnis di jual kembali, akan berusaha untuk mendapatkan berbagai kemudahan melalui keanggotaan dari suatu kelompok etnik, yaitu sebagai

sesama orang Batak. Melalui ikatan kelompok suku Batak, aktor pembeli merajut simpul melalui komunikasi yang dilakukan melalui bahasa daerah Batak dan menelusuri jejak ke-Batakan melalui percakapan yang dilakukan. dalam kenyataannya, cara seperti itu akan melicinkan para aktor untuk memperoleh bermacam kemudahan, atau paling tidak mendapatkan harga yang lebih miring di bandingkan dengan pembeli dari etnik lain. Lalu fungsi jembatan pada tataran meso jaringan dapat dilihat melalui daya hubung atau kekuatan relasi yang dimiliki seseorang karena keanggotaannya pada suatu kelompok untuk dipergunakan dalam menjalani kehidupan. Dan fungsi perekat dari tataran meso jaringan dapat dipahami melalui kemampuan kelompok sebagai suatu entitas yang obyektif memberikan suatu tatanan dan makna pada kehidupan sosial, melalui tatanan dan makna yang diberikan tersebut, individu direkatkan ke dalam kelompok.

- **Jaringan Makro**

Jaringan makro merupakan ikatan yang terbentuk karena terjalannya simpul-simpul dari beberapa kelompok. Dengan kata lain, jaringan makro terajut dari ikatan antara dua kelompok atau lebih, seperti beberapa organisasi, institusi, bahkan bisa pula negara. Pada tataran makro jaringan lebih berfungsi sebagai jembatan yang menghubungkan antara beberapa kelompok. sebagai jembatan, jaringan memberikan fasilitas atau saluran bagi terjalannya komunikasi antar kelompok yang terlibat.

Jaringan sosial merupakan suatu jaringan tipe khusus, dimana ikatan yang

menghubungkan satu titik ke titik yang lain dalam jaringan adalah hubungan sosial. Jaringan sosial yang dimiliki oleh para pedagang rotan dapat dilihat dari adanya pertukaran timbal-balik, solidaritas, dan kerja sama. Pola interaksi yang dibentuk dengan pembeli dengan bersikap ramah, jujur dan memberikan pelayanan terbaik kepada setiap pembelinya, maka dapat dilihat ketika pembeli tersebut akan datang kembali bahkan merekomendasikan tempatnya tersebut kepada teman-temannya yang lain. Selain itu, dirinya sudah memiliki langganan tetap yang akan datang membeli, hal ini menunjukkan bahwa hubungan sosial yang dimilikinya dengan pembeli terjalin dengan baik.

Pelaku usaha yang mengalami penghianatan dan mitra dekat akan mengetahui betapa sulit menjalin kerjasama tanpa didasari kepercayaan. Para pedagang akan berusaha untuk memperluas jaringan sosial dengan pedagang lain untuk memperluas hubungan dengan rekan dagang baik dengan pedagang barang dagangan yang sejenis maupun dengan pedagang barang lain jenis. Jaringan tersebut memfasilitasi terjadinya komunikasi dan interaksi, memungkinkan tumbuhnya kepercayaan dan memperkuat kerja sama.

Dalam melihat 3 tingkatan jaringan sosial di atas, dan dalam penelitian ini lebih membahas secara mendalam jaringan sosial di tingkat mikro, peneliti melihat ke dalam teori Jacob L. Moreno yang pemikirannya mengenai Sosiometri, bahwa individu-individu dalam kelompok yang merasa tertarik satu sama lain, akan lebih banyak melakukan tindak komunikasi, sebaliknya individu-individu yang saling menolak, hanya sedikit atau kurang dalam melakukan tindak komunikasi (Salim, 2008). Kedekatan dan komunikasi yang terjalin secara baik, itulah yang membentuk sebuah jaringan sosial antar individu yang bisa memberikan

keuntungan secara timbal balik untuk para aktor di dalamnya.

Jaringan Sosial Antar Pedagang

Hubungan antara sesama pedagang rotan sebaiknya di dasarkan pada rasa saling percaya dan saling tolong menolong dari sesama mereka, dikarenakan mereka saling membutuhkan antara satu dengan yang lain hal tersebut berpengaruh terhadap jaringan sosial di antara mereka. Kuatnya jaringan sosial antara pedagang rotan tidak hanya dapat di gambarkan dengan keharmonisan, akan tetapi juga dapat menguntungkan sesama pedagang. Pedagang yang kekurangan modal dapat meminjam kepada koperasi yang di bentuk oleh pemerintah demi kelangsungan usaha kerajinan rotan tersebut agar tidak terjadi kesalah pahaman atau konflik terutama yang berkaitan dengan keuntungan. Setiap pedagang pasti mengharap keuntungan yang besar, namun tidak terkcuali pedagang lainnya.

Para pedagang rotan memang bersaing dalam merebut pembeli, namuun mereka bekerja sama dalam beberapa hal, misalnya dalam penetapan harga. Itu bisa di lakukan karena para pedagang memiliki jaringan. Melalui jaringan tersebut mereka bisa melakukan komunikasi di antara mereka dalam menetapkan tingkatan harga dari satuan barang atau jasa.

Ikatan jaringan sosial ikut pula membantu penyebaran ide dan kebijaksanaan. Jaringan sosial antar pedagang rotan tidak hanya terbentuk secara vertikal, yaitu antara pedagang ritel dengan pedagang distributor, tetapi juga seara horizontal antara sesama pedagang sejenis. Baik jaringan sosial vertikal dan horizontal saling berkomunikasi tentang perkembangan harga dari satu waktu ke waktu yang lain secara terus menerus. Pada jaringan sosial vertikal, biasanya pihak yang posisinya lebih tinggi

memberikan informasi kepada pihak yang menjadi kliennya. Sedangkan pada jaringan sosial horizontal, informasi bersifat timbal balik, yaitu saling membari informasi terbaru tentang sesuatu, termasuk harga.

METODE PENELITIAN

Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini di lakukan di jalan Yosudarso, kecamatan Rumbai Pekanbaru, di mana pada lokasi ini terdapat beberapa kios kerajinan rotan yang menjual berbagai jenis furniture. Kios kerajinan rotan ini berada tepat di pingir jalan raya di bagian sisi jalan kiri dan kanan jika kita dari arah jembatan leton, tetappi kios yang paling banyak terdapat di sisi jalan sebelah kiri. Dalam penelitian ini, peneliti memilih kerajinan rotan di Kecamatan Rumbai Kota Pekanbaru, karena di sana memang banyak terdapat perkelompokan pengrajin yang sudah cukup lama mendirikan usaha di sana.

Subjek Penelitian

Subjek penelitian ini adalah pengrajin rotan di Kecamatan Rumbai Kota Pekanbaru, yang langsung kepada pemilik kios kerajinan rotan yang berada di lokasi. Peneliti ingin meneliti lebih dalam terhadap jaringan-jaringan sosial antar pengrajin dengan distributor bahan baku rotan. Informan yang di dapat oleh peneliti sebanyak 7 informan, yaitu 2 orang pengrajin yang mempunyai kios besar, 1 pengrajin yang mempunyai kios kecil dan menghasilkan kerajinan sedikit, 2 orang distributor rotan yang berasal dari Riau, 1 orang bendahara sebagai penyalur rotan dari pabrik Sumatera Barat, dan 1 orang pengrajin rotan Riau.

Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam penelitian ini langkah pertama yang peneliti lakukan sebelum mengadakan penelitian secara resmi, yaitu mengadakan pendekatan langsung secara resmi ke lokasi penelitian, setelah itu baru penulis menentukan metode pengumpulan datanya. Adapun pengumpulan data yang di perlukan dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut: Observasi, Wawancara Mendalam, Dokumentasi.

PEMBAHASAN

Pengrajin furniture rotan dalam penelitian ini peneliti mengambil pengrajin yang ada di Kecamatan Rumbai di bahu jalan Yosudarso yang ikut tergabung dalam kelompok pengrajin rotan. Jumlah pengraji yang tergabung dalam kelompok pengrajin rotan sebanyak 9 kios, dari 9 kios usaha furniture rotan ini tidak semuanya berperan sebagai pengrajin dari semua hasil furniture yang di perjual belikan. Terdapat 2 kios yang bersifat sebagai pengrajin semua jenis bahan baku, baik dari pabrik dan ada yang dari hutan Riau, yaitu kios Dona Rotan dan Kios Rotan Kirana. Kios dona rotan dan rotan kirana memiliki beberapa tenaga kerja untuk membuat kerajinan furniture sebanyak maksimal 5 orang pengrajin dan minimal 3 orang pengrajin. Lalu 3 kios yang lain ada yang bersifat hanya membuat anyaman dari rotan-rotan kecil yang berasal dari pabrik di Sumatera Barat, yaitu berupa hiasan-hiasan rumah yang kecil seperti vas bunga, keranjang buah, alas piring makan, dll. Dari semua kios yang bergabung di dalam usaha kelompok pengrajin rotan ini, 4 kios lainnya hanya menjual furniture barang jadi yang di ambil dari kios-kios produksi rotan di sepanjang jalan Yosudarso, yang kemudian mereka jual kembali untuk mendapatkan untung dari hasil penjualan (bisa di bilang mereka hanya pedagang, bukan pengrajin).

Setelah data terkumpul sesuai dengan hasil wawancara serta di dukung dengan dokumen yang ada, selanjutnya yang akan penulis sajikan pada bab ini yaitu berhubungan dengan permasalahan bagaimana jaringan sosial antara pengrajin furniture dengan distributor rotan guna mendapatkan bahan baku dalam menghadapi tingginya permintaan dan persaingan bisnis. Wawancara di laksanakan dengan cara komunikasi langsung dengan mengajukan beberapa pertanyaan yang berhubungan dengan permasalahan dalam penelitian ini. Narasumbernya yaitu, 2 orang pengrajin yang mempunyai kios besar, 1 pengrajin yang mempunyai kios kecil dan menghasilkan kerajinan sedikit, 2 orang distributor rotan yang berasal dari Riau, 1 orang bendahara sebagai penyalur rotan dari pabrik Sumatera Barat, dan 1 orang pengrajin rotan Riau.

Setiap masing-masing pengusaha dan pengrajin sudah memiliki pemasok yang berbeda-beda. Disana terbentuk jaringan antar sesama pengusaha, pengrajin dan pemasok, pemasok ke taoke, dan taoke ke Tangkulak. Jaringan yang terjadi di antara pengrajin memiliki ikatan yang kuat, setiap pengrajin saling bantu membantu. Misalkan saja bapak Sugianto selaku ketua dari Kelompok Rotan Rumbai, dia memiliki hubungan yang kuat dengan para anggotanya. Beliau membantu pengusaha jika membutuhkan bantuannya seperti meminjamkan uang untuk modal dan juga ikut membantu memasarkan furniture dari pengrajin kecil-kecil lainnya yang tidak mempunyai kios. Banyaknya pengrajin yang mau meminjam uang kepada bapak Sugianto, bisa lihat karena bapak sugianto mempunyai jumlah kios yang lebih banyak di bandingkan para pengrajin lain. Begitu pun dengan pengusaha dan pengrajin lain mereka juga ikut saling bantu membantu, baik dalam sistem informasi mengenai keadaan rotan yang bagus, informasi mengenai harga,

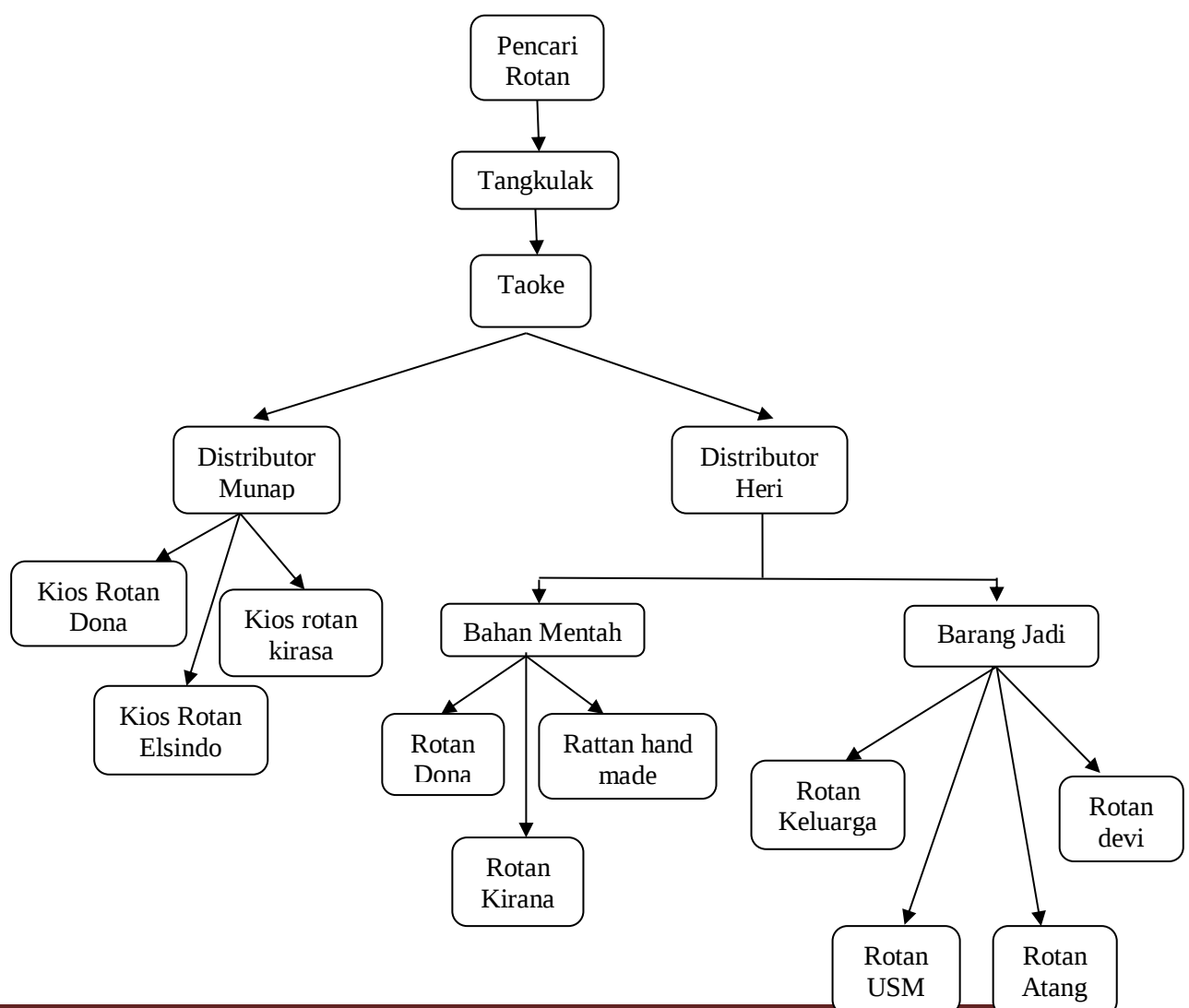
ataupun mengenai kekompakan yang lainnya, meskipun dalam harga memang tidak ada ketetapan untuk sama setiap kios, tetapi bisa di bilang untuk tidak terlalu berbeda, karena bisa berakibat kesenjangan yang dapat menyulut konflik.

Selanjutnya jaringan antara pemasok dengan taoke. Masing-masing distributor memiliki hubungan yang mereka jalin dengan para taokenya yang terjalin merupakan suatu keterikatan yang menyatu. Keterikatan yang di dasari atas kepercayaan ini bisa bertahan lama jika kedua belah pihak saling menjaga hubungan baik dalam kejujurannya. Keadaan bahan baku yang selalu bagus dan ketepatan waktu yang tidak terlalu melewati target, merupakan unsur dasar

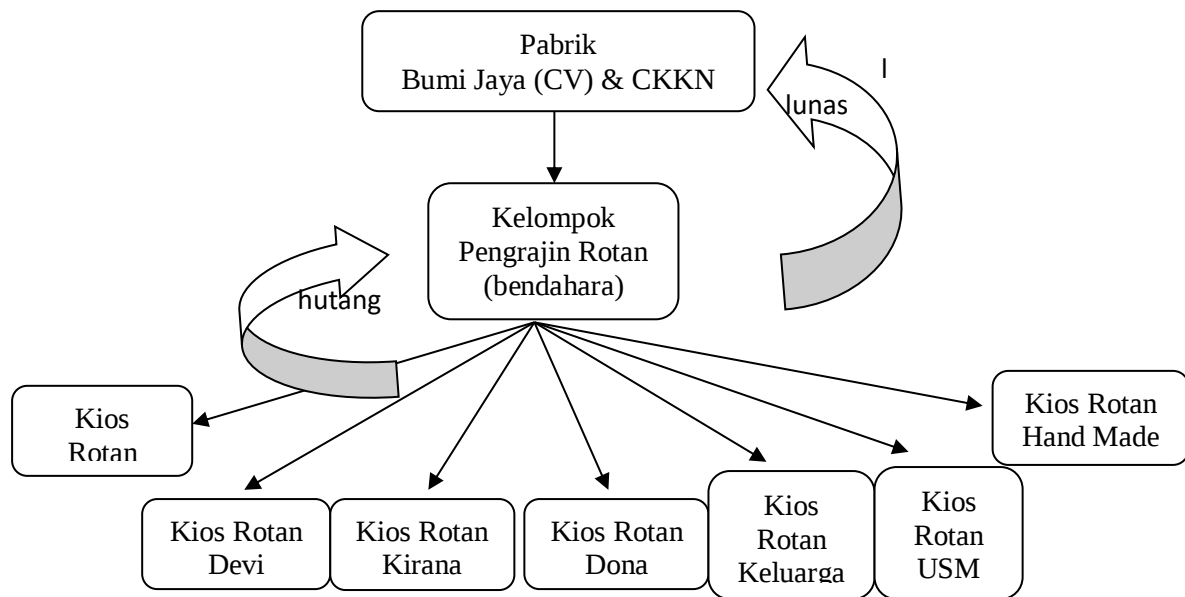
dalam menjalin hubungan yang baik dan dapat bertahan lama.

Jaringan yang terjadi pada petani dan tangkulak juga merupakan hubungan yang terjalin sehingga memiliki keterikatan yang menyatu. Keterikatan yang di miliki petani dengan tangkulak di landasi dengan saling membutuhkan, petani membutuhkan uang untuk kelangsungan hidupnya, dan tangkulak membutuhkan rotan yang telah di minta taoke di kota untuk di jual kembali pada distributor yang lain di kota. Karena rasa saling membutuhkan dan rasa saling menghargai inilah yang menjadikan hubungan dapat bertahan lama.

Bagan 1 Jaringan Sosial Dalam Usaha Furniture Rotan (Distributor 1 dan 2)



Bagan 2 Jaringan Sosial Dalam Usaha Furniture Rotan (Pabrik)



KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian yang telah di laksanakan ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif, yaitu suatu penelitian yang menggambarkan secara sistematis, fakta dan akurat mengenai sesuatu yang terdapat di lapangan. Berdasarkan uraian hasil penelitian dan observasi lapangan mengenai jaringan sosial yang terdapat di antara pengrajin furniture rotan dengan distributor bahan baku rotan di Kecamatan Rumbai, maka dapat di tarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

Usaha kerajinan furniture rotan di Kecamatan Rumbai memiliki daya tahan yang bisa terbilang cukup kuat. Kemampuan bertahan dalam menjalankan usaha ternyata bukan saja semata-mata ditunjang oleh modal ekonomi dan sebagainya, tetapi yang penting adalah adanya peran jaringan sosial saling keterikatan yang sangat kuat pengaruhnya. Jaringan sosial tidak akan berjalan mulus jika tidak di dasari dengan memiliki kepercayaan dan memiliki norma sosial yang baik.

Jaringan dalam usaha kerajinan furniture rotan di Kecamatan Rumbai adalah jaringan yang terjadi antara sesama pengrajin, pengrajin dan distributor, taoke dan petani. Proses terbentuknya jaringan sosial antar pelaku dalam usaha kerajinan furniture rotan berawal dari saling keterbukaan, terbentuknya kelompok, saling membutuhkan satu sama lain, penyebaran informasi dari satu orang ke orang lain. Sedangkan bentuk-bentuk jaringan sosial yang ada di dalam usaha kerajinan furniture rotan seperti saling tolong menolong, bersifat mengikat dari hubungan saudara atau sekampung, dan menjaga silaturahmi.

Proses terbentuknya kepercayaan dalam usaha kerajinan furniture rotan berupa hubungan yang sudah lama terjalin dan saling mengenal satu sama lain, saling mempercayai dan saling menjaga kepercayaan itu satu sama lain, selalu memenuhi permintaan, penyediaan bahan baku maupun kualitas rotan yang baik. Adapun bentuk-bentuk kepercayaan dalam usaha kerajinan furniture rotan berupa saling meminjamkan uang, pinjam meminjam bahan baku, sistem laku satu

bayar satu, kesetiaan untuk saling berlangganan, pemberian barang kepada pengrajin setelah itu baru uang di kirim, dan kejujuran.

Modal sosial yang terdapat dalam usaha kerajinan furniture rotan seperti, mutu kualitas kerajinan furniture rotan tetap di jaga, hubungan baik sesama di jaga, tidak boleh saling tindih menindih baik dari segi harga ataupun dari segi yang lain. Adapun sanksi bagi yang melanggar berupa teguran dan konsekuensinya di rasakan sendiri bagi pelanggar dan mendapatkan kerugian dalam usahanya masing-masing.

Manfaat modal sosial dalam usaha kerajinan furniture rotan sangat berguna bagi kelangsungan usaha kerajinan furniture rotan, seperti manfaat jaringan berupa memperluas dan mempermudah pemasaran, mempermudah dalam pemasaran, mempermudah dalam mendapatkan bahan baku, hubungan antar individu terjalin dengan baik. Manfaat kepercayaan berupa transaksi menjadi lancar, barang atau bahan baku yang di hasilkan memuaskan, negosiasi harga berjalan dengan baik. Manfaat norma berupa petani menjadi hati-hati dalam mencari dan memperoleh bahan baku, kualitas rotan terjamin, persaingan berjalan secara sehat.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang telah dijelaskan sebelumnya, peneliti memberikan beberapa rekomendasi kepada orang yang terkait dalam usaha kerajinan furniture rotan ini sebagai berikut:

1. Untuk pengrajin dan distributor agar tetap mempertahankan

jaringan sosial yang sudah terbentuk dan terjalin baik.

2. Untuk industri kerajinan furniture rotan ini, perlu di tingkatkan lagi dalam pelatihan dan penyuluhan agar wawasan tentang rotan dan macam-macam furniture yang dapat di bentuk dalam model-model yang lebih bervariasi untuk bertujuan meningkatkan produktifitas dari pengusaha maupun tenaga kerja dari industri ini.
3. Bagi pengusaha dan pengrajin furniture rotan ini hendaknya tetap mempertahankan ke-khasan dan keunikan pada produk furniture rotan, serta tetap menjaga jaringan sosial yang telah terjalin selama ini pada industri kerajinan furniture rotan.

DAFTAR PUSTAKA

Indriyani, & Damsar. (2017). *Pengantar Sosiologi Perkotaan*. Jakarta: Kencana.

Ritzer, G. (1992). *Sosiologi Ilmu Pengetahuan Berparadigma Ganda*. Terjemahan

Alimandan. Jakarta: Rajawali.

Damsar. (2009). *Pengantar Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: Kencana Media.

Damsar, & Indrayani. (2009). *Pengantar Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: Prenadamedia Group.

Salim, A. (2008). *Pengantar Sosiologi Mikro*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.