



PERAN JARINGAN SOSIAL TERHADAP PRODUKSI PADA HOME
INDUSTRI TAHU SEJAHTERA DI DESA BANGSALSARI

Diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan memperoleh gelar Sarjana
pada program studi Sosiologi

SKRIPSI

Oleh

Putri Aulia Nadiyahul Jannah

NIM 200910302110

KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS, DAN TEKNOLOGI

UNIVERSITAS JEMBER

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

PROGRAM STUDI SOSIOLOGI

JEMBER

2025

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan Puji dan Syukur atas rahmad dan karunia yang telah diberikan oleh Tuhan Yang Maha Esa sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik dan lancar. Tugas akhir berupa skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Diri saya sendiri, Putri Aulia Nadiyah Jannah, meskipun melewati banyak hal yang mungkin terkesan melelahkan namun akhirnya sudah sampai pada tahap *final* yang mana terselesaikannya skripsi ini.
2. Mama saya tercinta, Almarhumah Suyatmi, beliau selalu berharap kelak anaknya menjadi seorang sarjana karena beliau tidak dapat menyelesaikan pendidikan pertamanya karena faktor ekonomi. Sekarang anak perempuan terakhirmu sudah mampu menyelesaikan mimpimu, semoga akan banyak mimpi lainnya yang mampu diwujudkan.
3. Ayahku terkasih, cinta pertamaku, Bapak Muhammad Tohari. Beliau merupakan seseorang yang selalu mengusahakan apa pun untuk anaknya, seseorang yang tidak pernah lelah mendukung keinginan anaknya, terima kasih atas segala kata “iya” untuk penulis sehingga penulis dapat meraih mimpi-mimpi penulis, terima kasih untuk segala kerja kerasnya.
4. Saudara kandung Penulis, Arief Nur Alam Syahputra dan Dewangga Exstrada Saputra, mereka memiliki andil untuk mendukung impian adik bungsunya, membantu dan memberikan semangat agar skripsi ini dapat terselesaikan.
5. Guru dan Dosen Ilmu Sosiologi yang selama ini sudah mencurahkan ilmunya dan mau membimbing penulis dari awal menginjak bangku pendidikan hingga teraihinya gelar sarjana ini.
6. Almamater Universitas Jember, terima kasih sudah mau menerima penulis menjadi bagian dari keluarga besar Universitas Jember, semua yang sudah dilalui di kampus tercinta tidak akan terlupakan.

MOTTO

“Selalu ada harga dalam sebuah proses. Nikmati saja lelah-lelah itu. Lebarakan lagi rasa sabar itu. Semua yang kau investasikan untuk menjadikan dirimu serupa yang kau impikan, mungkin tidak akan selalu berjalan lancar. Tapi, gelombang-gelombang itu yang nanti bisa kau ceritakan”

(Boy Candra) ¹

“You educate a man, you educate a man.

You educate a woman, you educate a generation”

(Brigham Young) ²

Sumber :

¹Boy candra, @dsuperboy. (2022. November 25).
<https://x.com/dsuperboy/status/1595839960086872064?>

² Quote by Brigham Young: “You educate a man; you educate a man. You educa...”

PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Putri Aulia Nadiyah Jannah

Nim : 200910302110

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi ini yang berjudul : Peran Jaringan Sosial Terhadap Produksi Pada Home Industri Tahu Sejahtera di Desa Bangsalsari adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali jika dalam pengutipan substansi disebutkan sumbernya, dan belum pernah diajukan pada institusi mana pun, serta bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak mana pun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata di kemudian hari pernyataan ini tidak benar

Jember, 6 Januari 2025

Yang menyatakan,



Putri Aulia Nadiyah Jannah

NIM 200910302110

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi berjudul *Peran Jaringan Sosial Terhadap Produksi pada Home Industri Tahu Sejahtera di Desa Bangsalsari* telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember pada:

Hari : Senin

Tanggal : 6 Januari 2025

Tempat : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Jember.

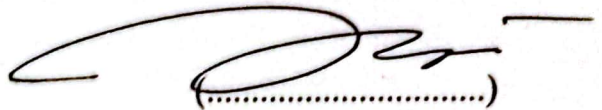
Pembimbing

tanda tangan

1. Pembimbing Utama

Nama : Nurul Hidayat, S.Sos., M.UP

NIP : 197909142005011002



(.....)

1. Pembimbing Anggota

Nama : Nurina Adi Paramitha S.Sos., M.Sos.

NIP : 198907172022032013



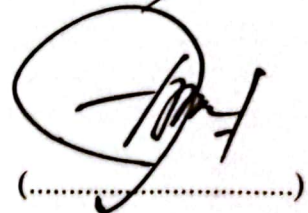
(.....)

Penguji

1. Penguji Utama

Nama : Drs. Joko Mulyono, M.Si.

NIP : 196406201990031001



(.....)

2. Penguji Anggota

Nama : Jati Arifiyanti, S.Sosio., MA.

NRP : 760013592



(.....)

ABSTRAK

Home industri tahu di Desa Bangsalsari, Kecamatan Bangsalsari. Pada dasarnya dalam mengembangkan usaha yang sudah turun temurun tidaklah mudah sehingga sangat membutuhkan bantuan orang lain atau dalam konteks ini adalah jaringan sosial. Jaringan sosial merupakan faktor penting dalam kegiatan ekonomi yang mana menghubungkan individu yang lainnya untuk melakukan hubungan kerja sama, penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan peran jaringan sosial terhadap produksi pada home industri tahu di Desa Bangsalsari. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif. Lokasi penelitian ini adalah di Desa Bangsalsari, Kecamatan Bangsalsari, Kabupaten Jember. Dalam menentukan informan menggunakan teknik *purposive sampling*. Pada pengumpulan data dilakukan melalui observasi non partisipan, wawancara semistruktur serta dokumentasi. pada tahapan berikutnya yakni untuk mengetahui kebenaran data dilakukan dengan teknik triangulasi sumber. Selanjutnya dilakukan proses analisis data dengan menggunakan pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan diakhiri dengan penyimpulan dan verifikasi data. Penelitian ini menggunakan teori *Embededness* oleh Granoveter yang menjelaskan adanya sebuah perilaku ekonomi pada hubungan sosial yang disituasikan berdasarkan kegiatan sosial dan jaringan sosial antar para aktor. Hasil yang didapatkan dalam penelitian ini adalah jaringan sosial produksi yang melibatkan hubungan antara produsen tahu dengan supplier bahan baku serta karyawan yang termasuk keluarga dan bukan keluarga, peran jaringan sosial dalam efektivitas produksi tahu yang dalam hal ini didasarkan pada hasil produksi tahu dengan melibatkan kritik dan masukan dari pelanggan yang digunakan sebagai bagian dalam produksi tahu, manfaat jaringan sosial dalam optimalisasi keberlanjutan usaha untuk melakukan perencanaan usaha dengan mempertimbangkan peningkatan produksi tahu dan perluasan pemasaran, serta jaringan sosial terhadap kontrol dan peningkatan kualitas produk dengan memperhatikan pendapat pelanggan serta kontrol dari produsen tahu untuk menghasilkan tahu yang sesuai permintaan pasar.

Kata kunci: Jaringan Sosial, Keterlekatan, Produksi, Home Industri Tahu

ABSTRACT

Home industry tofu in Bangsalsari Village, Bangsalsari District. Basically, developing a hereditary business is not easy so it really needs help from others or in this context is a social network. Social networks are an important factor in economic activities which connect other individuals to carry out cooperative relationships, this study aims to describe the role of social networks in production in the home industry tofu in Bangsalsari Village. This study uses a qualitative research type. The location of this study is in Bangsalsari Village, Bangsalsari District, Jember Regency. In determining informants using purposive sampling techniques. Data collection was carried out through non-participant observation, semi-structured interviews and documentation. in the next stage, namely to find out the truth of the data, the source triangulation technique was used. Furthermore, the data analysis process was carried out using data collection, data reduction, data presentation, and ended with conclusions and data verification. This study uses the Embeddedness theory by Granoveter which explains the existence of economic behavior in social relations that are situational based on social activities and social networks between actors. The results obtained in this study are social production networks involving relationships between tofu producers and raw material suppliers and employees who are family and non-family, the role of social networks in the effectiveness of tofu production which in this case is based on the results of tofu production by involving criticism and input from customers which are used as part of tofu production, the benefits of social networks in optimizing business sustainability to carry out business planning by considering increasing tofu production and expanding marketing, as well as social networks for controlling and improving product quality by considering customer opinions and control from tofu producers to produce tofu that meets market demand.

Keywords: Social Network, Attachment, Production, Tofu Home Industry.

RINGKASAN

PERAN JARINGAN SOSIAL TERHADAP PRODUKSI PADA HOME INDUSTRI TAHU SEJAHTERA DI DESA BANGSALSARI; Putri Aulia Nadiyahatul Jannah; 200910302110; 52 halaman; Jurusan Ilmu Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Jaringan sosial merupakan faktor ekonomi yang terpenting dalam kehidupan masyarakat sosial. Home industri tahu yang ada di Desa Bangsalsari telah berdiri sejak tahun 1960-an hingga kini masih eksis mempertahankan usahanya, home industri Tahu Sejahtera merupakan generasi ketiga langsung dari home industri pertama di Desa Bangsalsari yang masih berkembang hingga sekarang dan menjadi salah satu home industri terbesar.

Adanya jaringan sosial memberikan dampak yang cukup signifikan terhadap pengembangan usaha, pada home industri tahu jaringan yang terlibat merupakan jaringan sosial dengan konsep *embededness* yang mana merupakan konsep keterlekatan menurut Granovetter yang menjelaskan bahwasannya perilaku ekonomi didasarkan pada hubungan sosial berdasarkan kegiatan sosial dan jaringan sosial antara para aktor yang terlibat. Dalam teori keterlekatan dibagi menjadi dua yakni keterlekatan rasional yang mana mengacu pada peran jaringan sosial yang melibatkan adanya hubungan personal antara para aktor, sedangkan keterlekatan struktural merupakan jaringan sosial yang melibatkan hubungan yang lebih luas seperti institusi maupun struktur sosial.

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan Peran jaringan sosial dalam produksi pada home industri tahu sejahtera di Desa Bangsalsari. Lokasi penelitian ini adalah di Desa Bangsalsari, Kecamatan Bangsalsari, Kabupaten Jember. Dalam menentukan informan menggunakan teknik *purposive sampling*. Pada pengumpulan data dilakukan melalui observasi non partisipasi, wawancara semistruktur serta dokumentasi. pada tahapan berikutnya yakni untuk mengetahui kebenaran data dilakukan dengan teknik triangulasi sumber. Selanjutnya dilakukan proses analisis data dengan menggunakan pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan diakhiri dengan penyimpulan dan verifikasi data.

Hasil penelitian ini menemukan bahwasanya home industri tahu terletak di Jalan Rambutan, RT 003 RW 026, Dusun Kedungsuko, Desa Bangsalsari. Home industri ini sudah aktif memulai usaha dari tahun 2004 namun dalam proses produksi masih menjadi satu dengan keluarga hingga pada tahun 2005 berhasil mendirikan home industri produksi tahu sendiri, home industri ini didirikan oleh Bapak Tohari yang mana merupakan keturunan ketiga pengrajin tahu yang sudah eksis di Desa Bangsalsari. Pada jaringan sosial produksi tahu ini meliputi supplier bahan baku seperti kedelai serta tenaga kerja yang membantu produksi tahu setiap harinya yang dalam hal ini jaringan sosial juga turut andil dalam efektivitas produksi tahu, adanya manfaat jaringan sosial pada pengoptimalan keberlanjutan usaha yang dalam hal ini meliputi peningkatan produksi tahu serta perluasan pemasaran, serta bagaimana peran jaringan sosial terhadap kontrol dan peningkatan kualitas produk.

Jaringan sosial yang terlibat meliputi jaringan antara supplier bahan baku yang dalam hal ini adalah petani serta jaringan dengan tenaga kerja yang terikat secara keluarga maupun bukan bagian keluarga dan hubungan jaringan sosial dengan pelanggan tahu. Dalam hal ini jaringan sosial sangat berperan untuk meningkatkan produksi tahu dengan memperhatikan kualitas bahan baku serta minat dari pasar terhadap produk yang dipasarkan. Hubungan yang tercipta antara para aktor menjadi sebuah jembatan untuk saling terhubung antara satu sama lain karena memiliki kepentingan masing-masing.

PRAKATA

Puji syukur atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas segala nikmat dan karunianya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “PERAN JARINGAN SOSIAL TERHADAP PRODUKSI PADA HOME INDUSTRI TAHU DI DESA BANGSALSARI”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan pendidikan strata satu (S1), pada jurusan Ilmu Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Jember.

Pada proses penyelesaian skripsi ini, penulis dengan sadar mendapatkan banyak dukungan dan bantuan dari semua pihak yang terlibat. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih yang tidak terkira kepada :

1. Dr. Ir Iwan Taruna, M.Eng.IPM, Selaku Rektor Universitas Jember
2. Suyani Indriastuti, S.Sos., M.Si., Ph.D. Selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Jember.
3. Rosnida Sari, S.Ag., M.Si., Ph.D. Selaku Koordinator Program Studi Ilmu Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Jember.
4. Nurul Hidayat, S.Sos., M.UP. dan Nurina Adi Paramitha, S.Sos., M.Sos., selaku Dosen Pembimbing yang senantiasa meluangkan waktu serta tenaga untuk membimbing penulis dari awal pembuatan skripsi hingga terselesainya skripsi ini.
5. Drs. Joko Mulyono, M.Si. dan Jati Arifiyanti, S.Sosio., M.A., Selaku Dosen Penguji yang telah memberikan kritik dan sarannya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
6. Nurina Adi Paramitha, S.Sos., M.Sos., selaku Dosen Pembimbing Akademik
7. Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Ilmu Sosiologi yang telah memberikan ilmunya selama ini.
8. Seluruh Tenaga Kependidikan Universitas Jember yang telah turut membantu penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
9. Para informan yang telah membantu penulis untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan, bersedia meluangkan waktu di tengah kesibukannya untuk bertemu dengan penulis.

10. Almarhumah Suyatmi, pintu surgaku. Terima kasih untuk segala dukungan dan doanya selama ini, terima kasih untuk segala harap yang kini sudah mampu diwujudkan, walau kini tidak mampu untuk saling menatap namun penulis percaya bahwa selalu ada bantuannya dalam setiap langkah. Mari wujudkan mimpi lainnya.
11. Bapak Muhammad Tohari dan Ibu Wiwid Sulistyowati, terima kasih untuk segala doa yang selalu dipanjatkan, terima kasih untuk dukungan materiil dan imaterial yang selalu diberikan.
12. Kakak Arif, dan Dewa selaku saudara kandung dari penulis, Ninik Susanti selaku ipar penulis dan Nazwa Al-Naira Sugami selaku keponakan penulis, terima kasih sudah selalu mau mendukung penulis dalam situasi sulit sekalipun, selalu membawa keceriaan dan kebahagiaan untuk penulis.
13. Trah Mardi Siswanto, terima kasih karena sudah menjadi salah satu alasan penulis menyelesaikan skripsi ini, menjadi sarjana pertama di keluarga, semoga nantinya penulis dapat memotivasi saudara yang lain untuk mampu meraih gelar sarjana.
14. Trah Simon, terima kasih karena sudah bersedia menjadi tumpuan penulis selama ini, melewati banyak permasalahan yang terjadi, terima kasih untuk cinta kasih dan bantuan materi selama ini.
15. Sahabat penulis, Fica Aulia, Nadia Gladis, Nadia Rk, dan Linda Ayu, terima kasih untuk segala dukungan yang diberikan, selalu bersedia menemani penulis dalam kondisi apa pun, selalu membawa energi positif dalam kehidupan penulis selama ini, terima kasih untuk kalian yang selalu ada untuk penulis.
16. Dany Aryanto, terima kasih sudah membantu penulis dimulai dari mencari judul hingga terselesainya skripsi ini, terima kasih telah menjadi tempat ternyaman penulis dalam berkeluh kesah, semoga kebahagiaan akan terus bersamamu dan kita.
17. Teman-teman Sosiologi 2020, terima kasih sudah menjadi bagian penting bagi penulis dalam menjalani masa kuliah ini.

18. Orang-orang sekitar, kerabat, tetangga dan sahabat lainnya yang tidak dapat penulis tulis satu persatu, penulis mengucapkan terima kasih sebanyak-banyaknya untuk segala bantuan yang telah diberikan, baik berupa doa maupun bantuan lainnya.
19. *Last but not least*, diri saya sendiri, terima kasih sudah bersedia menyelesaikan tanggung jawab ini, terima kasih untuk jiwa yang selalu bersedia diterpa banyak hal namun tetap berdiri kokoh, mari wujudkan semua rencana itu, dimulai dari sini.

Penulis sangat menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kata sempurna, namun disisi lain penulis berharap karya sederhana ini mampu memberikan manfaat untuk banyak pihak.

Jember, 6 Januari 2025



Putri Aulia Nadiyahatul Jannah

NIM 200910302110

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERSEMBAHAN	ii
MOTTO.....	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iv
HALAMAN PERSETUJUAN.....	v
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACT.....	vii
RINGKASAN.....	viii
PRAKATA.....	x
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xvi
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Pengertian Peran.....	5
2.2 Home Industri Tahu.....	6
2.3 Produksi Produk Industri.....	7
2.4 Teori Granovetter.....	10
2.5 Penelitian Terdahulu.....	14
BAB 3 METEDOLOGI PENELITIAN.....	16
3.1 Jenis Penelitian.....	16

3.2 Penentuan Setting Penelitian.....	16
3.3 Penentuan Informan.....	16
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	17
3.5 Teknik Keabsahan Data.....	19
3.6 Teknik Analisis Data.....	19
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN.....	21
4.1 Gambaran Umum.....	21
4.1.1 Kondisi Geografis Desa Bangsalsari.....	21
4.1.2 Gambaran Home Industri Tahu.....	22
4.2 Jaringan Sosial Produksi Tahu.....	23
4.2.1 Jaringan Sosial dengan Supplier Bahan Baku.....	24
4.2.2 Jaringan Sosial dengan Tenaga Kerja.....	28
4.3 Peran Jaringan Sosial dalam Efektivitas Produksi Tahu dan Optimalisasi Keberlanjutan Usaha.....	32
4.3.1 Peningkatan Produksi Tahu.....	36
4.3.2 Perluasan Pemasaran.....	39
4.4 Jaringan Sosial Terhadap Kontrol dan Peningkatan Kualitas Produk.....	42
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN.....	47
5.1 Kesimpulan.....	47
5.2 Saran.....	48
5.2.1 Bagi Produsen Tahu.....	48
5.2.2 Bagi Peneliti Selanjutnya.....	48
DAFTAR PUSTAKA.....	50
LAMPIRAN – LAMPIRAN	
Lampiran 1. Surat Izin Penelitian	

Lampiran 2. Persetujuan Informan (*Informed Consent*)

Lampiran 3. Pedoman Wawancara

Lampiran 4. Transkrip Wawancara

Lampiran 5. Dokumentasi

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	13
Tabel 3.1 Daftar Informan.....	17

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada dasarnya bagi setiap usahawan sangat menginginkan mendapatkan keuntungan dari produk yang mereka pasarkan. Namun, dalam perjalanannya tidak semua dapat berjalan dengan mulus dan sesuai rencana, terkadang jika mereka tidak mampu melewati dinamika biaya produksi dan bahan baku maka sudah dapat dipastikan akan berakibat pada usaha. Para usahawan dalam menjalankan usahanya sangat bergantung dengan ketersediaan bahan baku untuk proses produksi, begitu pula yang dialami oleh pemilik home industri tahu. Home industri tahu sangat memerlukan adanya kedelai sebagai bahan baku utama, namun ketersediaan kedelai yang terbatas dan harganya yang tidak stabil menjadi sebuah permasalahan bagi pemilik usaha. Dalam hal ini para pemilik usaha sangat memerlukan adanya jaringan sosial yang dapat digunakan sebagai sarana mereka dalam mencari sumber informasi berkaitan dengan bahan baku ataupun solusi menghadapi ketidaksesuaian hasil produksi dengan standart yang telah ditentukan.

Membahas mengenai home industri tahu, ada beberapa sentra pembuatan tahu di Kabupaten Jember salah satunya berada di Desa Bangsalsari yang terletak di Kecamatan Bangsalsari. Desa Bangsalsari memiliki luas wilayah 7.267.931 km² (tidak termasuk tanah negara), dengan jumlah penduduk kurang lebih 15.989 jiwa (sistem informasi desa, 2024). Mata pencaharian masyarakat Desa Bangsalsari umumnya adalah berdagang dan bertani, berbagai macam tumbuhan tersedia mulai dari jagung, padi, kedelai, tebu serta buah-buahan yang tumbuh subur. Berbagai produk olahan di produksi baik berupa kerupuk, sosis, tepung sagu, kue, tempe, tahu dan sejenisnya yang rata-rata usaha rumahan ini merupakan usaha turun-temurun.

Home industri tahu yang berada di desa ini, mulanya hanya satu keluarga yang memproduksi tahu dengan berbekal pengalaman bekerja sebagai karyawan tahu di Probolinggo. Produksi tahu dikerjakan keluarga tersebut mulai tahun 1960-an secara bersama-sama dengan bantuan anaknya yang berjumlah 5 orang pada saat itu dengan pembagian pekerjaannya masing-masing. Sampai pada akhirnya satu

persatu anak dari keluarga ini memutuskan menikah dan memulai produksi tahu sendiri, hingga kini dari keturunan keluarga tersebut sudah berada pada generasi ketiga. Bukan hanya dari keturunan keluarga saja yang masih menjalankan usaha ini, namun beberapa karyawan yang sempat bekerja di usaha ini juga turut memulai membuka usaha ini sendiri dengan berbekal pengalaman yang sudah mereka dapatkan. Home industri tahu yang ada di desa ini tersebar di beberapa dusun, hingga saat ini home industri tahu di desa Bangsalsari berjumlah 18 (termasuk home industri baru).

Salah satu home industri terbesar di Desa Bangsalsari, yakni Tahu Sejahtera yang dimiliki oleh Bapak Tohari yang sudah berdiri sejak tahun 2005 dan hingga kini masih menjadi home industri pilihan pelanggan karena kualitas tahu yang dihasilkan serta merupakan generasi ketiga dari home industri pertama di Desa Bangsalsari. Home industri ini memiliki 6 pekerja yang diantaranya adalah anak dari Bapak Tohari yang mana dijelaskan bahwasanya pekerjaan sebagai pengrajin tahu memiliki risiko yang tinggi sehingga mengharuskan di tangani oleh mereka yang sudah berpengalaman, ulet dan cekatan yang mana kemampuan ini sangat dibutuhkan dalam proses produksi tahu.

Mempertahankan usaha bukanlah suatu hal yang mudah, apalagi berkaitan dengan kualitas tahu yang diolah. Pada home industri tahu sendiri, mereka mengolah dan memasarkan produk mereka sendiri, dimulai dengan mencari bahan baku dengan kualitas baik namun harga yang terjangkau, pada proses produksi pelaku usaha harus memastikan bahwasanya kedelai yang direndam sudah cukup melunak untuk digiling, api harus dalam keadaan stabil baik pada proses perebusan sari kedelai maupun pada penggorengan tahu, ukuran cetakan tahu harus diperhatikan dan menyesuaikan permintaan pasar.

Berkaitan dengan bahan baku yang digunakan, produsen tahu berkomitmen mempertahankan kualitas tahu sehingga mereka berupaya untuk mencari bahan baku yang berkualitas dan sesuai dengan biaya produksi. Tidak mudah mencari bahan baku yang sesuai dengan keinginan produsen, mengingat kedelai yang

mereka gunakan ialah kedelai impor yang harganya tidak stabil dan stok yang terkadang tidak mencukupi, maka dari itu produsen memilih untuk mencampur kedelai lokal dengan kedelai impor dengan perbandingan 2:1 lebih banyak kedelai impor. Produsen tahu tidak menggunakan kedelai lokal sebagai bahan baku utama, hal ini dikarenakan ukuran kedelai lokal lebih kecil dan kebanyakan kedelai lokal yang dijual oleh petani masih dalam keadaan kotor sehingga cukup membebankan produsen tahu untuk memilah kedelai yang mana ini memerlukan waktu yang cukup lama, belum lagi kualitas tahu yang dihasilkan kurang bagus dan hasil tahu tipis sehingga ketika digoreng tahu akan mengecil.

Pada minyak goreng juga demikian, ketersediaan minyak dan harga yang ditawarkan membuat para produsen perlu memutar otak dan berusaha mencari supplier minyak murah serta membatasi penggunaan minyak goreng. Belum lagi pada persoalan gas LPG yang mana pada proses penggorengan tahu menggunakan kompor gas LPG karena dirasa lebih praktis dan panas apinya stabil, namun kian lama isi dalam tabung gas LPG tidak sama justru kurang sehingga terkesan boros dan harga yang ditawarkan juga cukup membebankan, alhasil produsen tahu perlu berganti menggunakan kayu bakar dan kayu yang dimanfaatkan ialah batang kelapa, maupun bonggol jagung yang mana api yang dihasilkan nantinya akan awet dan stabil panasnya.

Permasalahan yang berkaitan dengan bahan baku menjadi polemik yang luar biasa bagi para produsen tahu, mereka perlu mempertimbangkan antara biaya produksi dengan hasil yang mereka dapatkan, apakah mampu menutup biaya yang dikeluarkan dan memperoleh keuntungan atau mungkin sebaliknya. Naiknya harga bahan baku menjadi sebuah permasalahan yang sangat serius bagi para pelaku usaha, sedangkan permintaan pasar untuk harga tahu diberi harga yang murah karena para pelanggan tidak akan kembali jika harga yang dibebankan tidak sesuai dengan permintaan pelanggan. Di sisi lain produsen tahu perlu menaikkan harga tahu buntut dari naiknya bahan baku agar mereka tidak mengalami kerugian. Berbagai upaya sudah dilakukan oleh para produsen tahu untuk menutup kerugian yang mungkin timbul, mulai dari mencampurkan kedelai lokal dengan kedelai

impor, memperkecil ukuran tahu, hingga menaikkan harga tahu secara bertahap. Sampai saat ini tidak ada harga yang pasti terkait harga jual tahu di pasaran dan harga tiap produsen sering tidak sama yang dipengaruhi biaya produksi setiap produsen tahu berbeda-beda.

Adanya jaringan sosial menjadi salah satu kesempatan untuk keluar dari permasalahan yang timbul. Bagi para usahawan melebarkan relasi menjadi hal yang utama, seperti yang kita ketahui jaringan sosial merupakan sebuah hubungan yang melibatkan koneksi dan interaksi antara individu dan kelompok yang berada di masyarakat (Kumaran, 2023). Dalam hal ini jaringan yang dimaksudkan ialah hubungan antara pemilik home industri tahu dengan home industri lainnya, dan hubungan perdagangan dengan supplier bahan baku yang meliputi kedelai, minyak dan gas LPG. Dalam hal ini semua pihak yang berada dalam hubungan atau pola jaringan sosial sangat berkaitan dan saling membutuhkan, oleh karenanya adanya jaringan sosial dapat menjadi kunci dasar produksi produk.

1.2 Rumusan Masalah

Bagaimana peran jaringan sosial dalam produksi pada home industri tahu Di desa Bangsalsari?

1.3 Tujuan Penelitian

Mendisripsikan peran jaringan sosial dalam produksi pada home industri tahu di Desa Bangsalsari.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangsih pemikiran terhadap penelitian berikutnya serta sebagai kajian atau khasanal pengetahuan sosiologi ekonomi.

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Peran

Peran merupakan sebuah orientasi terhadap konsep dengan pembagian yang dapat dimainkan oleh pihak oposisi sosial. Dalam hal ini peran dapat diartikan sebagai sebuah tuntutan yang telah diberikan kepada individu secara struktural yang sangat berkaitan dengan norma-norma, harapan, serta tanggung jawab, karena pada dasarnya hubungan yang melibatkan antara dua orang atau lebih cenderung terjadi tekanan maupun kemudahan (Riyadi, 2002). Peran sendiri merupakan seperangkat perilaku individu yang dijalankan dengan berbagai karakternya, pada konsep ini kepribadian individu dapat mempengaruhi bagaimana peran itu dijalankan.

Sutarto 2009, menjelaskan bahwasanya peran terdiri atas tiga komponen, yaitu:

1. Konsepsi peran, dijelaskan bahwasanya melaksanakan kepercayaan atas apa yang dilakukan pada situasi tertentu.
2. Harapan peran, merupakan sebuah harapan orang lain terhadap seseorang terhadap tindakan apa yang dapat dilaksanakan.
3. Pelaksanaan peran, perilaku maupun karakter seseorang yang tengah berada dalam posisi tertentu.

Ketiga komponenn tersebut akan berjalan dengan serasi, sehingga interaksi sosial yang terjalin dapat dengan mudah mengarah kepada tujuan yang telah disepakati. Pada aspeknya, aktivitas yang timbul merupakan bagian dari aksi yang menjelaskan adanya hubungan sosial merupakan hubungan yang harus diterapkan oleh individu yang mana menjadi bagian dalam kehidupan bersosialisasi. Adanya hubungan baik tersebut mampu memberikan dampak positif maupun negatif tergantung bagaimana individu tersebut mampu menyikapi permasalahan tersebut. hal ini menjadi bagian yang penting dimana setiap aktor (individu atau kolektivitas) mempunyai sebuah akses yang berbeda terkait sumber daya dan bagaimana pemanfaatannya.

Pada hakikatnya peran memiliki banyak pengertian, namun dalam hal ini peran mengambil alih menjadi bagian yang terpusat dimana memang tidak mudah, hal ini dikarenakan para produsen harus mampu menganalisis dan mengoptimalkan proses yang mencakup hambatan, inefisiensi, dan peningkatan pada area tertentu, perencanaan dan penjadwalan produksi juga harus dibuat selaras dengan permintaan pasar serta pemanfaatan sumber daya, kolaborasi dengan para pemasok, tenaga kerja serta pelanggan dengan menjaga hubungan baik, serta adanya kontrol kualitas.

Pada dasarnya, produsen tahu harus mampu melakukan pengoptimalan terhadap proses produksi dengan melibatkan jaringan sosial. Pelibatan jaringan sosial menjadi wadah untuk dapat memajemen produksi agar berjalan dengan rencana, hal ini dilakukan agar mampu memberikan keseimbangan antara kuantitas dan kualitas terhadap output. Pemaksimalan output produksi mendorong adanya peningkatan terhadap profitabilitas serta dapat menciptakan kepuasan pelanggan, yang mana hal tersebut menjadi bagian dalam pengembangan usaha.

Dalam pengimplementasian peran dalam usaha yang digeluti dan dijalankan berdasarkan jaringan sosial, maka sangat penting untuk menjaga hubungan baik dengan para relasi yang mana hal ini didasarkan oleh adanya kebutuhan terkait sumber daya serta peningkatan terhadap profitabilitas. Jaringan sosial yang dimaksud pada aspek ini adalah pelibatan hubungan antara individu dengan individu maupun individu dengan kelompok yang memiliki kepentingan dan tujuan yang sama. Jaringan sosial yang terjadi juga dapat berasal dari hubungan ikatan yang bisa terbentuk oleh hubungan kekeluargaan maupun pertemanan.

Dalam hal ini peran antara produsen tahu dengan supplier, tenaga kerja hingga pelanggan merupakan bentuk adanya tanggung jawab, harapan, dan norma-norma yang dijalankan. Pada dasarnya berdirinya usaha home industri tahu hingga saat ini tidak terlepas atas bantuan banyak pihak sehingga dalam prosesnya jaringan sosial mengambil peran yang sangat dinamis, dimana jaringan sosial dirasa efektif dalam mengembangkan usaha dan mewujudkan tujuan produsen dalam mengembangkan usaha..

2.2 Home Industri Tahu

Home Industri adalah rumah pembuatan barang dan jasa atau singkatnya perusahaan kecil dikarenakan pusat kegiatan ekonomi ini adalah di rumah. Jenis usaha ini umumnya berskala kecil dan ditemukan pada lingkungan perkampungan, perumahan yang berada di wilayah perkotaan maupun pedesaan. Adapun karakteristik dari home industri adalah: industri bersifat ekstraktif, industri dengan jumlah pekerja kurang dari 9, industri tidak bergantung pada sebuah keadaan, termasuk dalam industri ringan karena menghasilkan produk yang sederhana, pemilik home industri cenderung masyarakat menengah ke bawah dan dimiliki oleh pribadi, manajemen keuangan yang sederhana (Yadewani, 2019).

Pada Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 dijelaskan tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah menerangkan bahwasanya usaha mikro memiliki aset maksimal Rp50.000.000,00 dan omset maksimal Rp300.000.000,00 dan terdiri dari 5-9 tenaga kerja. Usaha kecil memiliki aset lebih dari Rp50.000.000,00 dan omset mencapai lebih dari Rp300.000.000,00 s/d Rp2.500.000.000,00 dan memiliki 10-19 tenaga kerja. Usaha menengah memiliki aset lebih dari Rp500.000.000,00 - Rp10.000.000.000,00 dan omset lebih dari Rp2.500.000.000,00 s/d Rp50.000.000.000,00 dan memiliki 20-99 tenaga kerja. Ada pula usaha besar yang mana aset dan omset lebih besar daripada usaha menengah meliputi usaha nasional milik negara, usaha milik swasta, maupun usaha asing yang bergerak pada ekonomi Indonesia serta memiliki lebih dari 100 tenaga kerja dan bisa menyentuh ribuan tenaga kerja.

Dalam mendirikan sebuah usaha, penting memiliki izin usaha karena adanya izin usaha dapat memberikan perlindungan hukum pada usaha karena sudah tercatat secara legal. Bagi usaha lokal yang ingin memperluas jangkauan pemasaran baik tingkat nasional maupun internasional izin usaha dapat membantu dalam melaksanakan perdagangan ekspor dan impor, serta dapat meningkatkan kredibilitas usaha dan mampu dikenal banyak orang.

Adapun beberapa izin usaha yang diperlukan oleh pemilik usaha yakni Surat Ijin Usaha Industri (SIUI) yang diperuntukkan bagi jenis usaha yang mengolah bahan baku menjadi produk jadi ataupun setengah jadi seperti pabrik, sedangkan Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) diperuntukkan bagi jenis usaha yang fokus pada kegiatan perdagangan seperti UMKM, CV maupun PT. Bagi produk rumahan apalagi pangan perlu memiliki ijin Produksi Pangan Industri dalam Rumah Tangga (PIRT) seperti dijelaskan pada peraturan BPOM Nomor 22 Tahun 2018 mengenai pemberian sertifikasi produksi pangan industri dalam rumah tangga. Dalam pengembangannya, home industri yang berada di desa ini sudah berdiri puluhan tahun, ada juga yang baru merintis sekitar kurang lebih 3 tahun. Namun pada penerapannya, mereka kebanyakan belum memiliki izin usaha dengan alasan tidak ada waktu untuk mengurus karena terkesan ribet dan lama.

2.3 Produksi Produk Industri

Produksi merupakan kegiatan ataupun aktivitas yang menghasilkan sebuah barang ataupun jasa (Heizer dan Render, 2006). Dalam perkembangannya produksi turut berkesinambungan dengan adanya manajemen operasi yang mana merupakan serangkaian kegiatan yang nantinya dapat menghasilkan nilai pada barang dan jasa tersebut yang dapat merubah adanya input menjadi output.

Dalam meningkatkan adanya manajemen operasi yang efektif maka sangat dibutuhkan perencanaan yang akurat agar mengetahui arah dan tujuannya, serta bagaimana cara menyelesaikan perencanaan tersebut. tuntutan adanya manajemen operasi ialah mampu memberikan produk yang berkualitas, menarik konsumen serta harus mampu cepat tanggap akan terjadinya masalah (Arifianti Ria, 2021). Tujuan dari adanya perencana produksi ialah: mencapai tingkat keuntungan, menguasai pasar, usaha mampu bekerja pada tingkat efisiensi, memaksimalkan pekerjaan dan kesempatan kerja serta fasilitas pendukung lainnya (Anis dan Utami, 2017).

Penentuan proses produksi turut andil dalam kegiatan ini dimulai dengan penentuan bahan baku utama yakni kedelai dengan menimbang kedelai dalam

wadah yang digunakan dengan masing-masing seberat 2 kg. Proses selanjutnya ialah perendaman kedelai hingga kedelai melunak dan terkelupas dari kulitnya, langkah selanjutnya dilakukan dengan membersihkan atau memisahkan biji kedelai dari kulit arinya hingga bersih dan dilakukan pembilasan secara berkala. Selanjutnya kedelai yang sudah melalui proses pembersihan digiling dengan mesin giling dengan memperhatikan campuran air untuk memperhalus kedelai, jika kedelai sudah halus selanjutnya sari kedelai tersebut di masak hingga mendidih dengan api panas sambil terus menambahkan air dengan konsentrasi yang pas. Sari kedelai yang sudah dimasak selanjutnya di peras untuk memisahkan dengan ampasnya, ampas tersebut biasa digunakan untuk pakan ternak maupun dibuat tempe gembos dan biasanya sudah ada yang pesan. Selanjutnya sari kedelai dipisahkan cukanya dan hanya diambil sari patihnya yang selanjutnya di cetak dalam cetakan yang sudah disiapkan, didiamkan hingga tekstur yang diinginkan lalu bisa dipotong sesuai permintaan, baru keesokan harinya bisa digoreng.

Pada penentuan bahan baku yang diolah sangat penting untuk ditinjau. Bahan baku menjadi aspek utama dalam produksi produk, sama halnya dengan kedelai dalam produksi tahu ini yang mengharuskan para pelaku usaha untuk mencari atau mendapatkan kedelai dengan kualitas super dan sesuai dengan biaya produksi. Lokasi produksi juga harus dipertimbangkan dengan pengaliran air yang baik dan pembuangan limbah produksi, serta tidak mengganggu lingkungan sekitar.

Dalam memilih peralatan produksi juga demikian, pemilik usaha harus mampu merawat peralatan yang digunakan serta adanya pemeliharaan terencana dan pencegahan apabila peralatan mengalami kerusakan. Tenaga kerja juga sangat diperhitungkan yang mana adanya tenaga kerja mampu memudahkan pekerjaan yang dilakukan.

Tenaga kerja dapat dibedakan sebagai berikut:

- a) Tenaga Kerja Upahan, mendapat upah atas kinerja yang dilakukan dan biasanya terikat dalam hubungan kerja dengan pemberi kerja.

- b) Tenaga Kerja Tetap, tenaga kerja teratur mendapat haknya berupa upah, cuti, mendapat perlindungan hukum dan tidak dapat berhenti atau memberhentikan kerja sama semauanya.
- c) Tenaga Kerja Tidak Tetap, tenaga kerja tidak memiliki hak dan kewajiban yang kedudukannya tidak cukup kuat sehingga dapat dengan mudah berhenti atau diberhentikan dalam bekerja.
- d) Tenaga Kerja Borongan, menjanjikan tertentu dengan perjanjian mengenai waktu dan upah, dan ketika pekerjaan selesai maka hubungan kerja sama terputus (Team Dosen Universitas Esa Unggul, 2020).

Dalam proses produksi, pengarahan sangat diperlukan yang mencakup proses mengarahkan para pekerja agar bekerja sesuai dengan standar yang ditentukan agar mampu menghasilkan produk sesuai SOP kerja dan standar mutu produk. Maka sebagai pemilik usaha sangat penting untuk mengeratkan hubungan dengan tenaga kerja dan juga memberikan arahan yang mudah dipahami oleh tenaga kerja (Sudiro, 2013). Tidak lupa adanya pengendalian proses produksi yang digunakan untuk memastikan semua kegiatan berjalan sesuai dengan target yang sudah ditentukan. Adanya pengendalian bertujuan untuk mengetahui apakah produksi mengalami kemajuan, mengetahui ketersediaan bahan baku serta kelayakan peralatan yang digunakan (Mariani, 2022).

Pada home industri tahu, setiap kegiatan produksi dipimpin oleh pemilik usaha sebagai bagian *leader*, pemilik usaha turut bekerja langsung membantu tenaga kerja sehingga mampu memastikan produk yang dihasilkan sudah sesuai dan ketika terjadi permasalahan akan lebih cepat diselesaikan. Dengan pemilik usaha ikut terjun langsung menjadikan sebuah hubungan yang dinamis antar para pekerja sehingga mampu untuk menciptakan lingkungan kerja yang menyenangkan.

2.4 Teori Granovetter

Faktor ekonomi menjadi faktor penting dalam kehidupan manusia yang mana mencakup banyak bidang dalam kehidupan bermasyarakat. Pada sosiologi ekonomi mengajarkan kegiatan yang sifatnya lebih lengkap dan berkaitan dengan produksi,

konsumsi dan pertukaran. Fokus kajian sosiologi ekonomi sendiri menitikberatkan adanya kegiatan ekonomi yang menggabungkan antara variabel yang terkait namun terkadang tidak terlihat, contohnya komunikasi. Komunikasi dalam dunia usaha menjadi bagian paling vital yang mana dapat digunakan dalam meyakinkan individu, kelompok maupun publik.

Konsep keterlekatan (*Embeddedness*) menjelaskan adanya perilaku ekonomi pada hubungan sosial, yang disituasikan berdasarkan kegiatan sosial dan jaringan sosial antar para aktor (Granovetter, 1985 dalam "*New Synthesis of Economics and Sociology*"). Yang dimaksud jaringan hubungan sosial melibatkan hubungan yang teratur antara individu dan kelompok yang disebut terlekat karena mengekspresikan interaksi dengan orang lain. Dalam kegiatan ekonomi menyatakan kuatnya ikatan jaringan sosial dapat memudahkan ketersedianya sebuah pekerjaan. Dalam hal ini hubungan yang timbul merupakan sebuah bentuk keterlekatan rasional yang dapat disituasikan secara sosial serta melekat yang dalam hal ini dapat melibatkan hubungan sosial secara personal di dalam jaringan sosial yang berlangsung antara para aktor atau dalam hal ini produsen tahu.

Pada dasarnya. Lingkaran sosial tidak akan pernah bisa melepaskan diri terhadap konteks sosial, hal ini juga diterangkan oleh perspektif *embeddedness* social yang menyatakan bahwasanya pengusaha tidak terisolasi yang dalam hal ini dapat disebutkan bahwa pengusaha atau pemilik usaha akan selalu terhubung dengan jaringan sosial (Granovetter, 1985 dalam "*New Synthesis of Economics and Sociology*"). Pengusaha akan terhubung dengan jaringan sosial yang didasarkan pada ketersedianya informasi, pengetahuan serta pengaruh. Dalam konteks ini dijelaskan bahwa sebagai pengusaha atau pemilik usaha mereka akan selalu membutuhkan individu lainnya atas ketidakmampuan mereka akan pemenuhan kebutuhan sumber daya, yang dalam hal ini didapatkan dengan jaringan sosial.

Konsep *Embeddedness* dibedakan menjadi dua menurut Granovetter, (1990, dalam "*A Theoretical Agenda For Economic Sociology*") yakni :

a. Keterlekatan Rasional.

Dalam hal ini, keterlekatan ini lebih mengacu pada jaringan sosial yang melibatkan hubungan personal antara para aktor di dalamnya. Pada aspeknya hubungan ini ialah pelibatan kegiatan ekonomi yang melibatkan individu atau orang lain yang saling berkaitan. Dalam hal ini hubungan antara penjual dan pembeli terjadi akan didasarkan pada adanya informasi yang asimetris (ketidakseimbangan informasi) yang terjadi antara para aktor, sehingga perlu melakukan klientasi, yakni merupakan suatu proses resiprokal pada hubungan simetris, egaliter dan oposisional (Damsar, 2009)

b. Keterlekatan Struktural

Keterlekatan struktural adalah keterlekatan yang terjadi pada hubungan jaringan sosial yang konteksnya lebih luas. Jaringan ini merupakan institusi atau struktur sosial.

Contohnya adalah fenomena pada ekonomi pasar swalayan. Pasar swalayan merupakan suatu struktur sosial di mana terdapat pola interaksi yang melibatkan hubungan antara pengusaha swalayan, karyawan, pemasok dan pembeli. Pada aktifitas perdagangan ada aturan yang mengatakan bahwa jika ingin membawa suatu barang ke rumah, maka pembeli harus terlebih dahulu dapat membayar barang tersebut di kasir, hal ini berlaku juga antara hubungan pemilik swalayan, pekerja maupun pemasok yang di dalamnya melibatkan unsur kepercayaan dalam kerja sama yang dilakukan

Pada home industri tahu, jaringan yang terlibat antara hubungan dengan individu, kelompok menjadi bagian dasar yang menciptakan sebuah hubungan yang saling menguntungkan. Dalam jaringan yang mana memiliki fungsi dalam kemudahan akses informasi, kemudahan kerja sama, kemudahan mencari sumber daya, membentuk organisasi. Adanya jaringan membuat para pelaku usaha dapat bersama untuk saling membantu, saling bertukar pikiran, saling berbagi informasi sehingga hal ini mampu untuk mempermudah dalam pengembangan usaha. Seperti yang kita ketahui bersama bahwasanya manusia merupakan makhluk sosial yang mana sangat membutuhkan orang lain dalam kehidupannya, proses interaksi yang

dilakukan akan menumbuhkan jaringan sosial yang mana hal ini tidak hanya melibatkan keluarga, namun tetangga, teman, bahkan orang yang sebelumnya tidak saling kenal..

Mengambil contoh adanya jaringan sosial ialah hubungan antara pemilik usaha dengan supplier bahan baku, sebagai pelaku usaha yang tengah dihadapkan dengan dinamika penjualan yang tidak stabil, sedangkan produksi harus tetap berjalan maka pelaku usaha memanfaatkan jaringan sosial untuk melakukan sistem hutang-piutang. Adanya hal ini dapat menimbulkan hubungan kerja sama yang baik di mana supplier dapat memanfaatkan momen untuk menghindari penumpukan stok barang dan pelaku usaha tahu masih dapat memproduksi tahu. Sehingga adanya jaringan sosial mampu menciptakan ruang untuk mengambil keputusan dengan cepat, dapat menekan biaya produksi serta mempererat hubungan antara pelaku ekonomi.

Pada dasarnya setiap kegiatan ekonomi akan selalu melibatkan orang lain atau kelompok pada prosesnya dan mereka memiliki perannya masing – masing. Adanya jaringan sosial memberikan dampak yang bisa dibilang positif karena dapat meringankan beban yang dirasakan oleh para pemilik usaha. Hakikatnya setiap usaha yang dilakukan pasti akan menghasilkan porsinya sesuai apa yang sudah dikeluarkan. Membangun kepercayaan antara pelaku ekonomi menjadi daya tarik tersendiri dalam memulai sebuah usaha sehingga mampu menciptakan hubungan akrab dengan pelaku ekonom

2.5 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Tujuan	Teori, Metode	Pembahasan
1	Ariska Pratiwi, Fungsi Jaringan Sosial Dalam Pengembangan Industri Tahu Di Era Ekonomi Digital, 2023	<ol style="list-style-type: none"> 1. Untuk mengetahui fungsi jaringan sosial dalam mengatasi permasalahan pemasaran yang berada di industri tahu. 2. Untuk merumuskan strategi yang dapat digunakan industri tahu agar dapat berkecimpung dalam <i>cyber space</i> (Ruang Digital) sebagai pelaku ekonomi digital. 	Jaringan Sosial, Metode Penelitian Kualitatif.	Jaringan sosial di industri tahu tidak terbentuk sehingga industri tahu tidak mengalami perkembangan. Pemasaran produsen tahu masih tradisional dan belum berhasil melakukan pemasaran secara digital.
2	Johan Jatu Wibawa Putra, Jaringan Sosial Pengusaha Tempe Dalam Kelangsungan Usaha Di Debean, 2010	<ol style="list-style-type: none"> 1. Untuk mengetahui jaringan sosial pengusaha dalam sentra industri tempe. 2. Untuk mengetahui keberlangsungan usaha dalam sentra industri tempe. 3. Untuk mengetahui keterkaitan hubungan jaringan sosial 	Jaringan Sosial, Metode Penelitian Kualitatif.	Keberlangsungan usaha tempe menjadi sebuah bentuk konsistensi akan kondisi usaha tersebut. Dalam mengembangkan usaha aspek yang menjadi kunci ialah bersumber dari pengalaman yang terjadi seperti aspek permodalan, sumber daya manusia serta produksi.

No	Penulis	Tujuan	Teori, Metode	Pembahasan
		dengan keberlangsungan usaha pengusaha dalam sentra industri tempe.		
3	Wahyu Fitriyani, Jaringan Sosial Pengusaha Industri Kecil Dalam Produksi Tahu Di Desa Sumber Asri Kecamatan Lubai Ulu Kabupaten Muara Enim, 2019.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Untuk mengetahui bentuk jaringan sosial pengusaha industri kecil dalam produksi tahu di desa Sumber Asri 2. Untuk mengetahui faktor apa yang melatarbelakangi terbentuknya jaringan sosial yang digunakan pengusaha industri kecil dalam produksi tahu di desa sumber asri. 	Jaringan Sosial, Metode Penelitian Kualitatif.	Keberhasilan sebuah bisnis tergantung pada informasi penentuan sebuah atau harga dalam produk yang melibatkan: biaya satuan produk, informasi penentuan biaya pokok produk (dasar dalam perkiraan biaya produksi nantinya), pengendalian terhadap biaya kegiatan dan fasilitas terhadap biaya produk.

Dari tabel diatas dijelaskan mengenai penelitian terdahulu yang terfokus pada jaringan sosial mempengaruhi keberlangsungan usaha yang memfokuskan pada peran SDM dan biaya produksi, namun dalam penelitian yang saya teliti ini terfokus pada jaringan sosial sebagai media dalam meningkatkan produksi tahu sehingga mampu mengembangkan home industri tahu. Adanya jaringan sosial digunakan untuk menjalin relasi dengan supplier dan konsumen agar kebutuhan bahan baku dapat terpenuhi dengan mutu yang sesuai standar home industri tahu.

BAB 3 METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yang digunakan untuk mendeskripsikan berkaitan tentang fenomena sosial yang tengah dihadapi oleh individu atau kelompok yang selanjutnya informasi tersebut akan dikumpulkan, diolah kembali dan diceritakan kembali dalam kronologi deskriptif (Moleong, 2014). Peneliti memilih metode penelitian ini dikarenakan menginginkan untuk mencari tahu fenomena ataupun informasi yang berkaitan dengan kegiatan jaringan sosial yang mampu meningkatkan produksi tahu pada home industri tahu serta permasalahan yang ditemui di lapangan

3.2 Penentuan Setting Penelitian

Pada penelitian ini maka lokasi yang dipilih ialah Desa Bangsalsari, Kecamatan Bangsalsari, Kabupaten Jember. Dengan mempertimbangkan bahwasanya home industri Tahu Sejahtera yang berada di Desa Bangsalsari merupakan home industri generasi ketiga langsung dari home industri tahu pertama di Desa Bangsalsari dan dengan memperhatikan jumlah penjualan dan pelanggan terbanyak di Desa Bangsalsari sekaligus menjadi bagian representasi yang dapat mewakili populasi atau fenomena yang tengah diamati. Penilaian lokasi ini juga berdasarkan kemudahan terhadap aksesibilitas dalam pengumpulan data sehingga data yang diperoleh dapat akurat.

3.3 Penentuan Informan

Dalam menentukan informan, peneliti menggunakan teknik *Purposive Sampling*. *Purposive Sampling* merupakan metode penentuan data dengan pertimbangan kesesuaian terhadap rumusan masalah dan tujuan penelitian sehingga dapat menemukan jawaban yang diharapkan oleh peneliti sebagai dasar dari pengetahuan serta peneliti dapat mempertimbangkan lebih tentang siapa yang akan menjadi informan yang nantinya akan diwawancarai oleh peneliti agar lebih mudah untuk dijangkau (Creswell, 2014). Karakteristik informan dalam penelitian ini meliputi informan utama dan informan tambahan, pada informan utama meliputi:

1. Pemilik home industri Tahu Sejahtera
2. Tenaga kerja bagian produksi

Informan tambahan merupakan informan yang tidak terlibat secara langsung namun mengetahui proses pada kegiatan home industri tahu, seperti pelanggan tetap tahu yang sudah berlangganan kurang lebih 3 tahun dan membeli tahu dengan minimal pembelian 500 tahu dalam sehari, petani kedelai / supplier kedelai yang sudah bekerjasama kurang lebih 4 tahun.

Tabel 3.1 Daftar Informan

No	Nama Informan	Usia	Pekerjaan	Alamat
1	Tohari	52	Pemilik Home Industri Tahu	Dusun Kedungsuko, Desa Bangsalsari.
2	Angga	28	Tenaga Kerja Home Industri Tahu (Keluarga)	Perumahan Kodam V/ Brawijaya, Mangli.
3	Bati	69	Tenaga Kerja Home Industri Tahu (Bukan keluarga)	Dusun Kedungsuko, Desa Bangsalsari
4	Sugeng	32	Petani kedelai / supplier	Desa Sukorejo.
5	Mila	27	Pelanggan Tahu	Desa Sukorejo

Sumber: Olah data penelitian, 2024

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan sebuah langkah yang paling strategis dalam sebuah penelitian, karena tujuan dari penelitian ialah mendapatkan data (Sugiyono, 2013). Untuk mendapatkan data yang akurat, perlu mengumpulkan data berdasarkan sumber data yang diperoleh, yakni:

a) Data Primer

Merupakan data yang didapatkan melalui sumber utama data atau tempat objek penelitian dilakukan (Sugiyono, 2016).

b) Data Sekunder

Merupakan sumber data yang didapatkan oleh peneliti secara tidak langsung baik melalui bantuan orang lain ataupun dokumen (Sugiyono,

2016), sumber data sekunder didapatkan melalui buku, jurnal, maupun profil desa.

Pada pengumpulan data kualitatif terbagi menjadi 3 (tiga) yakni observasi, wawancara dan dokumentasi.

a) Observasi

Observasi dibedakan menjadi dua, yang pertama ialah observasi partisipan yang mana peneliti turut andil dalam kegiatan produksi yang dilakukan sedangkan pada observasi non partisipan peneliti tidak terlibat dalam kegiatan produksi namun hanya sebagai bagian pengamat (Sugiyono, 2018).

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan observasi non partisipan yang hanya menjadi bagian pengamat dan tidak ikut dalam kegiatan yang dilakukan, yang mana peneliti menjadi bagian dalam mengamati proses produksi hingga pemasaran tahu.

b) Wawancara

Wawancara merupakan suatu metode pengumpulan data yang merupakan pertemuan antara dua orang atau lebih secara langsung untuk dapat bertukar informasi serta ide dengan tanya jawab secara lisan sehingga dapat membangun makna dari topik yang tengah dibahas (Creswell, 2010).

Dalam wawancara ini, peneliti menggunakan teknik wawancara semi terstruktur di mana pertanyaan diajukan secara terbuka, dan memberikan kebebasan bagi informan untuk menjawab serta mampu memberikan suasana yang santai dan interaktif.

c) Dokumentasi

Dokumentasi merupakan sebuah proses dalam pengumpulan data baik berupa tulisan, gambar, maupun karya-karya monumental dari seseorang (Sugiyono, 2019). Peneliti sangat membutuhkan dokumentasi, hal ini berguna untuk mendapatkan data yang kredibel atau dapat dipercaya.

Data yang digunakan ialah berupa gambar pada saat wawancara dan proses produksi tahu.

3.5 Teknik Keabsahan Data

Dalam penelitian kualitatif, keabsahan data digunakan untuk mengetahui kebenaran akan data yang dihasilkan dalam penelitian ini menggunakan triangulasi yang mana digunakan sebagai bagian pembanding dari data yang didapatkan (Moeloeng, 2017). Pada penelitian ini, peneliti menggunakan teknik Triangulasi Sumber, dalam hal ini peneliti melakukan pengecekan ulang mengenai data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber serta berpedoman pada informasi yang telah diberikan oleh informan.

3.6 Teknik Analisis Data

Miles dan Huberman (dalam Sugiyono, 2020) mengemukakan aktivitas analisis data kualitatif dapat dilakukan dengan interaktif serta berlangsung secara *continue* sampai selesai). Dalam menganalisis data terbagi dalam empat proses yakni:

1. Pengumpulan Data (*data collection*)

Merupakan langkah awal dalam melakukan analisis data. Dalam mengumpulkan data sehingga memperoleh data yang relevan maka dilakukan observasi, wawancara, dokumentasi yang mana dilakukan untuk memperoleh data yang lengkap serta mendalam, dengan menggunakan alat bantu baik berupa notes (catatan), alat perekam suara dan kamera

2. Reduksi Data (*data reduction*)

Pada tahap ini, peneliti perlu memfokuskan data yang sesuai dengan permasalahan yang dibahas, peneliti perlu merangkum mula dari penjelasan umum sampai pada pokok pembahasan.

3. Penyajian Data (*data display*)

Penyajian data dilakukan dengan bentuk uraian singkat, dengan menghubungkan antara kategori, dan bagan.

4. Penyimpulan dan Verifikasi Data (*concluding drawing & verivication*)

Pada tahap ini, peneliti akan menyajikan data yang diperoleh dalam berbagai bentuk kemudian akan menarik kesimpulan dari hasil penelitian dan akan melakukan verifikasi data.

BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum

4.1.1 Kondisi Geografis Desa Bangsalsari

Desa Bangsalsari merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Bangsalsari. Kecamatan Bangsalsari merupakan bagian wilayah yang termasuk dalam Kabupaten Jember yang berada pada 15 – 25 km ke arah barat melalui pusat pemerintahan Jember, memiliki dataran tinggi di sisi utara dan dataran rendah. Kecamatan Bangsalsari memiliki luas wilayah 153.335.674 m² serta berada pada ketinggian 25 – 1.000 meter, wilayah utara Kecamatan Bangsalsari berbatasan langsung dengan Pegunungan Argopuro, sebelah timur berbatasan dengan Kecamatan Rambipuji, sebelah selatan berbatasan dengan Kecamatan Balung, sebelah barat berbatasan dengan Kecamatan Tanggul. Kecamatan Bangsalsari terdiri atas 11 (Sebelas) desa yakni, Sukorejo, Langkap, Karangsono, Petung, Gambirono, Curah Kalong, Tugusari, Banjarsari, Badean, Tisnogambar, dan yang terakhir adalah Desa Bangsalsari yang merupakan lokasi penelitian.

Desa Bangsalsari memiliki luas wilayah 7.267.931 km² yang mana merupakan 4,74% dari luas wilayah Kecamatan Bangsalsari, dalam hal ini bisa dikatakan bahwa Desa Bangsalsari merupakan desa dengan presentase luas wilayah nomor tiga terkecil di wilayah Kecamatan Bangsalsari, dan Desa Badean menjadi desa terluas dengan 28,63% serta berada pada sisi utara Kecamatan Bangsalsari.

Desa Bangsalsari memiliki jumlah penduduk sebanyak 79.217 jiwa, dengan perbandingan jumlah laki – laki berjumlah 39.623 dan perempuan sebanyak 39.594. (Sistem Informasi Desa, 2024) penduduk Desa Bangsalsari di dominasi dengan penduduk usia produktif yakni 20 – 24 tahun dengan jumlah laki – laki 3.324 dan perempuan 3.297.

Desa Bangsalsari berbatas dengan Desa Gambirono di sebelah Barat, Desa Tugusari di sebelah utara, Desa Langkap di sebelah timur dan Desa Sukorejo di sebelah selatan. Desa Bangsalsari terdiri atas empat dusun di dalamnya yakni,

Krajan A, Krajan B, Kalisatan dan Kedungsuko. Mayoritas masyarakat desa ini bekerja sebagai petani maupun pedagang namun tidak sedikit yang juga sudah menjadi ASN ataupun menggeluti bidang wiraswasta yang lainnya.

4.1.2 Gambaran Home Industri Tahu

Home industri tahu ini berada di Jalan Rambutan, RT 003, RW 026 Dusun Kedungsuko, Desa Bangsalsari, Kecamatan Bangsalsari. Home industri ini tidak memiliki nama spesifik hanya usaha tahu saja, home industri ini biasa disebut Tahu Sejahtera. Home industri ini awalnya didirikan pada tahun 2005 atau 2006 yang mana merupakan usaha yang dijalani oleh Bapak Tohari yang meneruskan usaha ini yang notabeneanya adalah usaha keluarga. Hal ini sesuai dengan pernyataan Bapak Tohari.

“iya dulu cuman bantu-bantu saja soalnya kan mahal mbak kalau mau produksi sendiri apalagi istri hamil jadi nabung dulu sampai akhirnya tahun 2004an kayaknya saya baru memulai produksi tahu sendiri tapi gantian sama orang tua kalau peralatannya Terus 2006an baru memulai punya rumah produksi sendiri dan alhamdulillahnya punya peralatannya juga meski dulu dapat bantuan” (Wawancara Tohari, Agustus 2024).

Dalam hal ini, menurut Bapak Tohari home industri ini sudah berdiri sejak tahun 2006. Dalam mengelola home industri ini, awalnya hanya dijalankan oleh beliau dan istrinya saja yang mana Bapak Tohari memproduksi tahu sendiri, sedangkan istrinya bagian menggoreng tahu, untuk pemasarannya Bapak Tohari memilih untuk berjualan keliling dari desa satu ke desa yang lain, terkadang istrinya juga membantu berjualan di pasar dengan menitipkan tahunya ke stand milik keluarga Bapak Tohari.

Dalam menjalankan usaha ini, tidak selalu berjalan dengan lancar. Pengembangan usaha terus dilakukan dengan mulai meluaskan jaringan pemasaran dan menambah variasi jualan yang bukan hanya tahu saja melainkan juga berjualan tempe, dulunya harga yang ditawarkan masih sekitar 2000 – 5000 untuk harga 100 biji tahu goreng. Seiring berjalannya waktu, dengan ikhtiar akhirnya home industri ini mampu dikenal banyak orang dan sudah mulai memiliki pelanggan, akhirnya

usaha ini semakin diluaskan dengan meminta anak – anaknya turut membantu produksi tahu. Hingga kini, usaha ini terus berkembang dan memiliki pasarnya sendiri serta mulai ditambahnya pekerja yang lain untuk turut membantu produksi tahu. Hingga kini, home industri tahu milik Bapak Tohari masih menjadi salah satu home industri yang diminati pelanggan.

4.2 Jaringan Sosial Produksi Tahu

Home industri tahu yang terletak di Desa Bangsalsari berjumlah 18 rumah produksi yang terbagi atas beberapa dusun dan paling banyak berada di Dusun Kedungsuko dengan 8 rumah produksi. Dengan jumlah home industri yang ada mengakibatkan bahan baku terbatas ketersediannya, dalam kata lain produksi pada home industri tahu didasarkan pada perkembangan pasar para produsen yang mana bila tahu yang dijual cukup banyak peminatnya maka produksi akan ditingkatkan dan hal ini juga berlaku sebaliknya.

Pelanggan dari produksi tahu sendiri umumnya adalah pedagang bakso, cilok maupun gorengan. Pelanggan sendiri biasanya mendapatkan tahu dengan membeli di pasar maupun datang ke rumah produksi, dan apabila tahu yang dipesan dengan jumlah banyak biasanya mereka akan memesan terlebih dahulu melalui pesan *Whatsapp* ataupun telepon seluler yang selanjutnya dapat diantarkan atau diambil ke rumah produksi. Semakin banyak permintaan pelanggan maka semakin menambah pula produksi tahu, hal ini dikarenakan permintaan yang tinggi sangat mempengaruhi jumlah pemesanan ataupun pembelian tahu sehingga produksi harus ditambah untuk memenuhi permintaan pasar.

Dalam hal ini jaringan sosial yang terlibat dapat mempengaruhi efektivitas produksi tahu, yang mana dapat kita jabarkan bahwasanya produsen tahu membutuhkan suplier bahan baku, karyawan atau tenaga kerja dan konsumen sebagai bagian dalam dinamika jaringan sosial.

4.2.1 Jaringan Sosial dengan Suplier Bahan Baku

Dalam prosesnya, kebutuhan bahan baku untuk produksi tahu merupakan kebutuhan yang paling penting, sehingga keberadaan supplier bahan baku yang berkualitas sangat dibutuhkan. Dalam pemilihan supplier tidaklah mudah karena untuk mencari supplier yang diinginkan membutuhkan waktu yang cukup lama karena kedelai yang dipilih harus benar-benar sesuai dengan standar yang telah ditentukan. Home Industri Tahu Sejahtera sangat berkomitmen untuk memberikan tahu yang berkualitas kepada pelanggan, sehingga dalam mencari supplier mereka harus berusaha untuk menentukan supplier yang sesuai. Dalam hal ini home industri ini sudah menjalin relasi dengan petani kepercayaan yang sudah bekerja sama sejak tahun 2019 untuk mensuplai kebutuhan kedelai lokal. Pada konsep ini supplier bahan baku yang mengisi stok untuk produsen tahu khususnya kedelai adalah petani. Hal ini turut diungkapkan oleh Bapak Tohari selaku pemilik home industri tahu.

“Ya, kita sangat membutuhkan orang lain dalam produksi tahu, butuh supplier buat mengisi bahan baku, karyawannya buat *ngewangi* disini dan paling penting pelanggan”(Wawancara Tohari, Agustus 2024)

Dalam hal ini, adanya supplier, tenaga kerja sangat mempengaruhi dalam produktivitas tahu sehingga nantinya dapat menarik pelanggan. Seperti diketahui bahwasanya bahan baku cenderung akan sulit mendapatkan kualitas yang baik namun dengan harga yang terjangkau. Untuk mendapatkan bahan baku dengan kualitas baik, biasanya para produsen tahu sudah memiliki langganan sendiri baik melalui toko ataupun dari petani langsung.

“Ya saya ada toko langganan sendiri mbak kalau beli kedelai lah, kalau langganan itu enak mbak, harganya lebih murah sedikit lah kalau di langganan terus enaknya boleh *nyerah ngalak* gitu mbk, nyicil bahkan mengebon dulu kalau kurang ya gapapa mbak, soalnya kan sudah saling kenal terus sama-sama percaya lah” (Wawancara Tohari, Agustus 2024)

Menurut beliau harga yang ditawarkan memang cukup berbeda antara pembeli lama dan pembeli baru yang mana dirasa wajar, hal ini didasarkan pada kepercayaan sendiri dengan pembeli lama, karena sudah pasti mengerti dimana

lokasi berjualan serta rumahnya bahkan terlibat hubungan akrab antara keduanya. Pelanggan lama biasanya juga menerapkan prinsip negosiasi dengan besaran jumlah kedelai yang dibeli, dan pihak supplier akan memberikan potongan harga dengan syarat pembelian yang mana nantinya akan timbul kesepakatan antara kedua belah pihak. Dalam sistem pembayaran ini, sistem mencicil ataupun *nyerah ngalak* juga dibenarkan oleh Sugeng selaku petani kedelai yang menyuplai atau mengirim kedelai ke Bapak Tohari.

“Kalau pembayaran sendiri ya selalu lancar gak ada kendala, karena kita kan ada kesepakatan terkait harganya lalu pembayarannya bagaimana. Biasanya kalau di Pak Tohari sistemnya bayar berapa dulu, nanti sisanya kapan, ya mencicil bisa dibilang kayak begitu”.
(Wawancara Sugeng, November 2024)

Metode pembayaran dengan mencicil maupun *nyerah ngalak* nyatanya sudah terjadi sejak lama dan hal ini juga digunakan untuk mereka bisa saling berinteraksi dan mempertahankan kepercayaan serta jaringan sosial antara kedua belah pihak. Adanya sistem pembayaran ini dapat memberikan peluang para produsen untuk menabung terlebih dahulu biaya produksi yang akan dikeluarkan, serta para petani maupun supplier dapat mengurangi stok produk mereka yang mana takut apabila terlalu lama ditimbun akan merusak kualitas dari produk tersebut.

Supplier sendiri adalah pemasok atau penyuplai yang mana bertugas untuk menjual atau memasok sumber daya mentah bagi perorangan ataupun perusahaan yang nantinya akan diolah kembali menjadi barang atau jasa (Dina, 2024). Dalam penjualan biasanya akan menaikkan harga jual kedelai kepada pembeli baru karena biasanya mereka hanya membeli sesekali dan tidak dalam jumlah besar atau ecer, namun jika pembeli lama mereka akan selalu membeli dengan jumlah besar sehingga supplier mampu menentukan harga penjualan kepada pembeli. Namun pada kenyataannya, produsen tahu tidak selalu membeli kedelai ke supplier terkadang membeli kedelai ke petani.

“Kalau kedelai memang ke cici cina itu soalnya barangnya bagus terus sudah akrab juga, tapi kadang ya petani sini nawarin kedelai tapi ya lokal aja mbak. Kalau kedelai lokal biasanya buat campuran tapi kita

juga liat dulu ya kedelainya bagus apa nggak terus petani yang nawarin siapa kan gitu” (Wawancara Tohari, Agustus 2024).

Pada dasarnya kedelai yang digunakan memang kedelai dengan kualitas import, namun tidak jarang produsen juga menggunakan kedelai lokal yang harus sesuai dengan kualitas yang mereka inginkan. Para petani umumnya akan datang untuk menawarkan kedelai hasil panennya ataupun kedelai subsidi yang didapatkan dari pemerintah kepada petani, yang mana kedelai subsidi biasanya tidak cocok untuk ditanam sehingga memilih untuk dijual kepada produsen tahu, hal ini dibenarkan oleh salah satu petani yang menyuplai kedelai kepada bapak Tohari.

“Saya kalau dapat bantuan kedelai kesini sudah buat nawarin karena kalau ditanam juga gak cocok, daripada rugi tenaga dan waktu lebih baik dijual kesini”. (Wawancara Sugeng, November 2024)

Adanya bantuan atau subsidi kedelai yang diberikan oleh pemerintah kepada petani yang tergabung dalam kelompok tani, biasanya mereka akan mendapatkan subsidi bibit, pupuk yang disalurkan melalui bumdes ataupun koperasi. Namun pada dasarnya, tidak semua bantuan yang diberikan pemerintah dapat digunakan dengan baik.

“Kalau nanem kedelai sudah jarang sekarang mbak, palingan lebih milih jagung tapi jagung juga murah sekarang. Kalau kedelai lagi bagus ya saya langsung menghubungi Pak. Tohari datang ke rumahnya bawa contoh, nanti disana dihargai berapa sesuai kesepakatan saja” (Wawancara Sugeng, November 2024)

Dalam hal ini, petani memang merasa dirugikan apabila harga jual kedelai murah yang mana tidak sebanding dengan pupuk maupun tenaga yang dikeluarkan. Menjual kedelai kepada produsen tahu merupakan langkah yang harus dilakukan mengingat jika menjual ke tempat lain harga yang ditawarkan bisa sangat murah dan akan sangat merugikan petani.

Bukan hanya menjalin hubungan yang baik dengan supplier kedelai, pada kenyataannya setiap home industri memiliki langganan kayu bakar masing-masing hal ini didasarkan pada kebutuhan yang berbeda pada setiap home industri. Umumnya penjual kayu akan mengirim kayu sekitar 5-7 hari dan tergantung

permintaan produsen sendiri, biasanya penjual kayu bisa mengirim 1-2 pick up yang mana pembayarannya juga sama yakni dicicil atau sistem nyerah ngalak tersebut.

Penjual kayu bakar umumnya akan mencari kayu bakar yang diinginkan oleh produsen tahu dengan cara mencari ke kebun ataupun hutan milik orang lain yang memungkinkan pohon yang diinginkan untuk dibeli dan nantinya akan dijual kembali kepada produsen tahu. Kayu yang sangat diminati oleh produsen tahu biasanya kayu karet, mahoni ataupun jenis kayu sabetan (limbah kayu pembuatan furniture). Kayu tersebut sangat diminati oleh produsen tahu karena sangat mudah dalam mengantarkan panas api serta awet panasnya sehingga tidak membutuhkan banyak kayu dalam proses produksi. Dalam menentukan supplier kayu, produsen sangat memperhitungkan harga dan kualitas tahu terlebih lagi pengambilan kayu yang tidak sedikit sehingga mereka sangat mempertimbangkan kayu yang akan digunakan. Pada umumnya, produsen tahu sudah mempunyai langganan kayu bakar tetap yang mana sudah bekerjasama sejak tahun 2012, namun terkadang produsen tahu juga mencari supplier kayu yang lain untuk mengisi stok kayu bakar.

Namun terkadang beberapa pelanggan tahu juga menawarkan kayu yang nantinya mereka minta untuk ditukarkan dengan tahu ataupun ampas tahu sendiri, yang mana ampas tahu dimanfaatkan untuk pembuatan tempe gembos ataupun sebagai pakan ternak. Dengan sistem barter yang ditawarkan membuat produsen tahu dapat meminimalisir budget produksi, karena barter yang ditawarkan bisa jauh lebih murah dibandingkan dengan membayar secara tunai.

“Ya kalau kayu bakar, ada yang mengirim tiap minggu kadang dua minggu sekalian itu satu *pick-up* harganya 450-500 mbak tergantung jenis kayunya, tapi ada juga pelanggan tahu yang jual kayu biasanya itu pakek tossa mbak, 2 tossa itu 350-450 lah biasanya kayu sebetan gitu, kadang gak mau dibayar mbak mintanya ditukar ampas tahu, kalau tukar ampas tahu biasanya 3 bulanan setiap hari ambil 2 glondong ampas atau 4, tapi kalau ditukar ampas ya tunggu ada yang berhenti langganan ampas soalnya banyak yang minat ampas tahu buat pakan gitu mbak” (Wawancara Tohari, Agustus 2024)

Membeli kedelai dan kayu bakar dengan jumlah besar dengan sistem cicil maupun *nyerah ngalak* tersebut menjadi sebuah pertimbangan bagi produsen tahu dalam menentukan biaya produksi. Maka dalam hal ini jaringan sosial dilibatkan dalam proses pembelian bahan baku, yang mana semakin akrab dan dapat dipercaya oleh supplier maka produsen tidak perlu khawatir dengan stok kedelai. Sehingga biaya produksi juga dapat diminimalisir karena mampu mengatur alur pengeluaran.

Dalam mempertahankan relasi ataupun jaringan sosial yang terus berjalan nyatanya tidaklah mudah, produsen tahu dan supplier sangat perlu memiliki rasa saling percaya dengan terus meningkatkan kepercayaan dan keakraban yang menjadi bagian dalam terselenggaranya jaringan sosial. Kepercayaan yang dimaksudkan ialah, para supplier tetap mempertahankan kualitas bahan baku sedangkan produsen tahu harus berkomitmen untuk melakukan pembayaran sesuai dengan kesepakatan di awal.

Pada konsep ini, teori *embededness* turut menjadi bagian yang mana teori ini menekankan bahwasanya pelibatan hubungan yang teratur antara individu dan kelompok yang mana didefinisikan terlekat dengan mengekspresikan interaksi dengan orang lain. Dalam hal ini interaksi yang dimaksudkan ialah interaksi yang timbul antara supplier dan produsen tahu, keterlekatan antara supplier dengan produsen tahu termasuk keterlekatan rasional yang mana mereka saling mendapatkan informasi yang diinginkan serta memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak. Pada keterlekatan rasional lebih menekankan pada pola pemikiran antara individu untuk mengambil keputusan sebaik mungkin, sehingga dalam pemenuhan kebutuhan bahan baku produsen tahu mempertimbangkan pemikiran rasional yang mana lebih menekankan pada logika berpikir jika kualitas bahan baku bagus maka kualitas tahu juga bagus sehingga produsen tahu terus berkomitmen bersama supplier untuk saling mempertahankan kualitas.

4.2.2 Jaringan Sosial dengan Tenaga Kerja

Bukan hanya peranan pemasok atau supplier bahan baku yang memiliki peran dalam sistematika ini, namun peran dari pekerja atau tenaga kerja turut menjadi

tombak dalam kelangsungan usaha ini. Tenaga kerja yang terlibat pada home industri ini awalnya memang keluarga sendiri, namun seiring berjalannya waktu Bapak Tohari turut mempekerjakan orang lain juga dalam produksi tahu ini. Adanya penambahan terkait tenaga kerja digunakan untuk lebih mempercepat produksi tahu. Hal ini selaras dengan yang dikatakan oleh Bapak Tohari

“Kerja tahu itu berat mbak, kalau bukan orang yang biasa itu gak bakalan kuat, mangkanya mempekerjakan *family* lah katakannya begitu ya, karena kan mereka sudah terbiasa dengan bau, asap sama panasnya. Apalagi kalau megang cuka tahu kan panas, kalau terkena siram bisa mengelupas mbk, atau wedangan juga, mangkanya pekerja disini ya keluarga sendiri lah. Disisi lain mempekerjakan keluarga karena mereka mudah diarahkan terus nggak sungkanlah kalau memberi saran, jadi kita bisa bareng-bareng belajar. Tapi disisi lain saya juga meminta bantuan sama pekerja ya masih tetangga sekitar sini, buat bantu – bantu saya disini, sekalian hitung – hitung memberi lapangan pekerjaan mbak” (Wawancara Tohari, Agustus 2024)

Pernyataan tersebut menjadi bagian bahwasanya usaha yang dijalankan terkesan usaha kecil yang hanya bertaraf rumahan, namun dapat memberikan dampak bukan hanya untuk keluarga Bapak Tohari saja. Dalam melakukan proses produksi tahu, Bapak Tohari menyadari bahwa produksi tahu itu berat, sehingga memungkinkan untuk membuka lapangan pekerjaan bagi mereka yang sudah terbiasa kerja berat. Hal ini juga dibenarkan oleh Angga selaku tenaga kerja yang merupakan keluarga Bapak Tohari.

“Kerja tahu memang berat, kalau tidak terbiasa gak mungkin kuat. Kalau saya sejak SMA sudah bantuin bapak, karena produksinya bapak kan siang pas saya sudah pulang sekolah. Tapi kalau dulu bukan pekerja dibilangnya karena kan sebatas membantu orang tua.” (Wawancara Angga, November 2024).

Bagi Angga yang sudah sejak lama membantu orang tuanya juga setuju bahwa bekerja tahu ini berat, mengingat dalam produksi tahu harus berada di dekat tungku untuk memastikan api tidak padam serta panasnya stabil sehingga tidak heran bahwa dikatakan produksi tahu berat. Walau awalnya hanya sebatas membantu namun kini beliau yang meneruskan produksi tahu ini, karena Bapak

Tohari terfokus untuk memasarkan tahunya saja. Selain Angga sebagai pekerja ada pula Mak.Bati yang merupakan pekerja namun tidak terikat hubungan keluarga.

“Dulu saya ikut orang nduk dari masih muda, terus sudah tua gini pulang ke Jember, ke Bangsalsari ini. Uang kan sudah habis ya buat kebutuhan disini, akhirnya ditawarkan buat bantu sama Tohari, bantu goreng tahu. Terus bantuin disini sampai sekarang ini (Wawancara Bati, November 2024)

Dalam hal ini menawarkan pekerjaan ke orang terdekat merupakan sebuah bentuk kepercayaan terhadap orang lain yang mana dirasa dapat menjalankan pekerjaan ini dengan baik. Pada dasarnya mempekerjakan orang lain memang memerlukan pertimbangan yang harus matang dan perlu memperhatikan apakah yang bersangkutan dapat melakukan pekerjaan dengan sungguh-sungguh, hal ini dibuktikan dengan Bapak Tohari yang meminta pekerjanya baik Angga atau Bati untuk membantu terlebih dahulu ternyata mereka dapat diandalkan dan mampu melakukan produksi tahu dengan baik.

Pada home industri tahu, loyalitas karyawan atau pekerja sangat dibutuhkan dalam proses pengembangan usaha, produsen tahu umumnya mencari pekerja atau karyawan berdasarkan hubungan keakraban dan kepercayaan sehingga mampu memberikan hubungan kekeluargaan yang akrab. Loyalitas yang dilakukan oleh pekerja berdasarkan apa yang mereka dapatkan dari pemilik usaha atau produsen, dikatakan bahwasanya produsen yang baik maka akan memberikan peluang untuk pekerja memperlakukan yang baik juga atau biasa kita sebut dengan *feedback* yang setara.

Jalinan hubungan yang baik antara produsen tahu dan pekerja digunakan sebagai bagian dalam improvisasi pekerjaan, dalam hal ini dimaksudkan untuk memberikan pelayanan yang baik untuk semua pihak yang turut berpartisipasi dalam mengembangkan usaha tahu tersebut. pekerja yang mau diarahkan dan tingkat kepuasan dari pelanggan terhadap produksi tahu yang dihasilkan mampu membuat produsen tahu mengandalkan pekerja dengan nilai yang positif, begitu pula dengan pekerja yang mau diarahkan dan tidak segan dalam memberikan masukan kepada produsen turut membantu dalam pengembangan usaha.

Pada dasarnya, produsen tahu dalam hal ini memanfaatkan adanya sumber daya yang mana pemanfaatan yang dimaksudkan ialah bagaimana produsen mampu untuk memanfaatkan sumber daya yang ada dengan efektif, sumber daya yang bisa dimanfaatkan melibatkan tenaga kerja, bahan baku, energi serta peralatan yang digunakan. Produsen mampu untuk meningkatkan produksi tahu dengan memanfaatkan sumber daya tersebut dengan optimal sehingga produksi dapat berjalan dengan maksimal.

Teori Granoveter ini pada dasarnya memberikan dorongan untuk dapat menaikkan ekonomi dengan metode jaringan sosial. Adanya jaringan sosial memberikan banyak manfaat dalam proses produksi tahu ini, yang mana dapat dijelaskan bahwasanya kebutuhan akan bahan baku dapat diselesaikan dengan baik melalui pendekatan antara pemilik modal yang lainnya. Pada dasarnya hubungan antara produsen tahu dengan petani kedelai maupun pemasok kayu merupakan hubungan yang melibatkan jaringan sosial.

Dalam hal ini, terjadinya jaringan sosial yang didasarkan pada konsep keterlekatan yang mana muncul akibat adanya hubungan berdasarkan interaksi sosial yang terjadi berdasarkan hubungan individu atau kelompok yang terjadi secara terus menerus yang selanjutnya menjadi sebuah kebiasaan. Hal ini dibuktikan dengan adanya interaksi antara produsen tahu dengan supplier yang awalnya hanya sebatas hubungan biasa lalu selanjutnya menjadi langganan dan terbiasa untuk memasok bahan baku produksi. Adanya hubungan ini berdasarkan keterlekatan awalnya berdasarkan kepercayaan antara satu sama lain yang selanjutnya memunculkan kerja sama. Adanya kepercayaan yang timbul oleh produsen tahu yang dijelaskan bahwasannya untuk mendapatkan tenaga kerja harus yang sudah biasa, maka dari itu tenaga kerja yang bekerja di home industri ini masih berada dalam satu lingkup kekerabatan.

Jaringan sosial menurut Granovetter memberikan gambaran bahwasanya adanya jaringan sosial mampu memberikan dampak positif terhadap kegiatan usaha yang mana dapat membuka peluang untuk mengembangkan usahanya. Namun

perlu diketahui bahwasanya adanya hubungan secara personal juga memberikan dampak yang positif dimana adanya hubungan personal dapat menjadi media penyalur ilmu dimana akan timbul rasa tidak sungkan untuk memberikan pengarahan yang mana pada konsep ini hubungan yang timbul ialah hubungan keluarga yang diharapkan pekerja tersebut dapat meneruskan usaha ini nantinya, sehingga dalam konsep ini teori keterlekatan yang muncul antara produsen tahu dengan tenaga kerja adalah keterlakatan rasional.

4.3 Peran Jaringan Sosial dalam Efektivitas Produksi Tahu dan Optimalisasi Keberlanjutan Usaha

Dalam Jaringan yang mana memiliki fungsi dalam kemudahan akses informasi, kemudahan kerja sama, kemudahan mencari sumber daya, membentuk organisasi. Adanya jaringan membuat para pelaku usaha dapat bersama untuk saling membantu, saling bertukar pikiran, saling berbagi informasi sehingga hal ini mampu untuk mempermudah dalam pengembangan usaha. Seperti yang kita ketahui bersama bahwasanya manusia merupakan makhluk sosial yang mana sangat membutuhkan orang lain dalam kehidupannya, proses interaksi yang dilakukan akan menumbuhkan jaringan sosial yang mana hal ini tidak hanya melibatkan keluarga, namun tetangga, teman, bahkan orang yang sebelumnya tidak saling kenal.

Tidak dipungkiri adanya jaringan sosial sangat memudahkan proses pengembangan usaha yang mana para produsen tahu mampu untuk mendapatkan supplier murah baik kedelai, minyak ataupun kayu yang dimanfaatkan sebagai bahan pokok produksi, proses penyampaian informasi melalui hubungan jaringan sosial dapat mudah didapat dan dimengerti, jaringan sosial mampu menambah relasi ataupun pelanggan baru pada usaha ini, memperkokoh hubungan jaringan sosial merupakan kunci dalam mempertahankan kelangsungan usaha.

Pada dasarnya produksi tahu akan memakan waktu yang cukup lama dengan mempertimbangkan banyak sedikitnya bahan baku atau kedelai yang akan di produksi. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan, home industri tahu mampu

memproduksi tahu hingga 6-8 jam dalam sehari. Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Tohari.

“Produksi tahu itu tidak selalu sama karena melihat jumlah tahu sisanya berapa, kalau sisanya banyak ya dikurangi produksinya, kalau lagi ramai seperti mendekati hari raya idul fitri ya ditambah berapa kilo gitu. Normalnya produksi tahu itu 15 kgan lah dan bisa 6 jam proses produksinya. Kalau liburan itu mengurangi, bisa – bisa malah gk produksi, karena kan anak sekolah libur ya, jadi yang jualan di sekolah juga mengurangi.” (Wawancara Tohari, Agustus 2024)

Dalam hal produksi tahu, Bapak Tohari akan melihat pasar terlebih dahulu yakni melihat apakah kondisi hari itu ramai atau tidak. Dengan mempertimbangkan kondisi pasar maka akan dengan mudah menentukan berapa banyak jumlah produksi pada hari itu. Pada kondisi ini, sikap yang diambil oleh produsen tahu merupakan langkah antisipasi penumpukan tahu, karena tahu yang tidak digoreng harus direndam yang mana jika terlalu lama direndam akan mempengaruhi tekstur tahu serta rasa sehingga akan merusak kualitas tahu dan berakibat kehilangan pelanggan. Hal ini sesuai dengan yang dikatakan oleh Bapak Tohari.

“Kalau kita ke pembeli itu harus jujur mbak, kayak tahu lagi bagus atau lagi gak bagus bahan baku lagi naik jadi tahunya dikecilin, tapi ya mbak pembeli itu lebih mau harganya naik dari pada ukuran tahu diperkecil, katanya susah mengisinya. Kita jadi pedagang harus bisa narik pembeli lah kasarannya kan kalau lagi gak bagus tahunya bisalah kasih bonus ya hitung-hitung tanggung jawab lah ya mbak, kan pembeli senang kalau dikasih bonus” (Wawancara Tohari, Agustus 2024)

Kejujuran yang diciptakan, dimana memberi tahu kondisi kualitas tahu menjadi salah satu bentuk tanggung jawab produsen kepada pelanggan sehingga akan bisa menghasilkan kepercayaan. Memberitahukan kualitas tahu kepada pembeli merupakan salah satu loyalitas yang dilakukan oleh produsen tahu, hal ini dikarenakan tahu yang diproduksi sering kali kurang sesuai dengan keinginan pembeli sehingga produsen dituntut untuk memberikan informasi kekurangan kualitas tahu. Sebagai pembeli mereka berhak untuk melihat kualitas tahu yang mereka beli dan dapat mempertimbangkan untuk membeli atau tidak, terkadang bagi produsen tahu yang mengerti adanya kekurangan pada tahunya maka mereka dengan tidak segan untuk memberikan bonus kepada pembeli baik potongan harga

maupun penambahan jumlah tahu. Hal ini selaras dengan yang dikatakan oleh Milla yang merupakan penjual tahu walek dan pelanggan tahu Bapak.Tohari.

“Saya selalu beli disini sejak awal karena tahunya besar ukurannya jadi kalau dibalik itu masih kelihatan besar. Kalau disini enak, misal tahunya tidak mengembang mereka bilang, tahunya lagi gak bagus mereka bilang, terus disini enak bisa milih sendiri tahunya, sering dapat bonus juga jadi senang rasane” (Wawancara Mila, November 2024)

Mendapatkan tahu dengan kualitas yang bagus merupakan kesenangan dan kepuasan tersendiri bagi pelanggan, sehingga mereka tidak segan untuk kembali dan berlangganan tahu. Bagi pelanggan mereka akan merasa dihargai apabila diberi informasi terlebih dahulu terkait kualitas tahu, serta mereka dibebaskan untuk memilih tahu mana yang akan mereka beli.

Dalam memproduksi tahu sangat memperhatikan kualitasnya, Adapun beberapa peran pendukung sehingga tahu yang dihasilkan bisa berkualitas bagus, yang mana dimulai dengan pencarian supplier bahan baku dengan harga yang murah namun kualitas yang bisa dibilang bagus. Kualitas produk juga bukan saja perihal kualitas kedelai atau bahan baku, namun kualitas SDM juga turut mempengaruhi. Dalam produksi tahu sangat diperlukan ketelatenan dan kesabaran bagi pekerjanya, hal ini disampaikan oleh Angga berdasarkan wawancara.

“ Produksi tahu itu harus bisa jaga api karena harus stabil panasnya, perendaman kedelai harus diperhatikan soalnya jangan sampai *medok*, kalau *kemedokan* itu jelek anti tahunya, terus pas giling kedelai, direbus patihnya itu apa namanya sari kedelai. Sari kedelai di rebus sampai mendidih terus ditambah air, disaring terus diambil ampasnya dicetak tahunya. Panjang prosesnya dan menghabiskan waktu yang lama” (Wawancara Angga, Agustus 2024)

Pada dasarnya dalam proses penggilingan kedelai perebusan dan penyaringan kedelai sangat dibutuhkan kesabaran yang lebih apalagi bergelut dengan panasnya api. Pada proses pencetakan juga harus benar-benar padat baru bisa dipotong dan harus didiamkan satu malam hingga bisa digoreng pada keesokan harinya. Menurut pekerja sendiri, yang sangat diperhitungkan adalah konsistensi antara air dan cuka sehingga bisa menyatukan sari kedelai tersebut. jika takaran yang digunakan tidak tepat maka tahu tidak akan padat justru akan hancur dan

berakibat gagal. Biasanya produksi tahu bisa menghabiskan 5-7 jam dalam sehari. Mereka juga sadar bahwasanya menjadi pengrajin tahu tidak mudah, mungkin bagi orang yang hanya sekedar melihat dan tidak terjun langsung kesannya menyepelkan padahal tuntutan untuk menjaga kualitas tahu sangat besar. Bukan hanya pada produksi tahu saja, namun ketika proses penggorengan tahu juga membutuhkan ketelatenan dan kesabaran, hal ini diungkapkan oleh Angga.

“Goreng juga sama harus memastikan apinya stabil, minyak harus panas soalnya kalau gak panas ya gak mengembang tahunya. Gorengnya kan pakai dua *wajan* itu, jadi pertama setengah mateng terus *wajan* kedua buat matengin. Biasanya sehari itu bisa 4 sampai 5 jam kalau normalnya” (Wawancara Angga, Agustus 2024)

Pada proses penggorenganpun demikian, api harus stabil dan minyak harus panas serta banyak agar tahu yang digoreng dapat mengembang dengan baik yang mengalami dua kali proses penggorengan, dalam proses penggorengan tahu biasanya akan memakan waktu 4-5 jam tergantung jumlah produksi tahu, panasnya api dan seberapa banyak minyak yang digunakan. Menurut Bapak Tohari, bekerja menjadi pengrajin tahun memang berat seperti yang diungkapkan beliau.

“Berat mbak produksi tahu, *mangkanya* kan ya gitu kalau gak kuat gak terbiasa bisa ngerusak tahunya sendiri, prosedurnya banyak dan harus mateng pokoknya harus padat, trus apinya harus bagus, kalau gak bisa konsisten kan bisa menghancurkan usaha saya ini mbak” (Wawancara Tohari, Agustus 2024)

Proses produksi tahu harus diserahkan kepada mereka yang sudah terbiasa agar pekerjaan yang dilakukan bisa konsisten dan tidak merusak kualitas tahu yang selama ini di pasarkan. Maka dari itu, pekerja atau tenaga kerja yang membantu Bapak Tohari dalam memproduksi tahu adalah kerabat dekat sehingga dapat dimonitor langsung oleh beliau dan bisa dengan mudah diarahkan. Dalam sebuah usaha, memang tidak selalu berjalan sesuai dengan rencana yang diinginkan, sebagai produsen sangat penting untuk mendengarkan kritik maupun masukan yang digunakan sebagai bahan evaluasi. Kritik yang disampaikan tidak melulu berasal dari konsumen atau pelanggan namun juga berasal dari pekerja. Kualitas tahu yang baik menjadi jaminan pengembangan usaha sehingga mendapat sorotan begitu pula

sebaliknya, kualitas sangat menentukan jumlah pesanan yang mana harus sangat diperhatikan oleh semua pihak.

Pada aspek ini teori keterlekatan diposisikan yang menyangkut bagian keterlekatan rasional yang mana sebagai pemilik home industri atau produsen tahu lebih memilih mempekerjakan mereka yang sudah terbiasa dan mudah diarahkan yang mana terlibat hubungan personal dan memiliki hubungan saling berkaitan. Dalam konteks mempertahankan kualitas memang harus mampu dimonitori secara langsung oleh produsen tahu sehingga pengawasan akan searah dengan arahan yang diberikan.

Peningkatan berkelanjutan merupakan sebuah pendekatan yang sistematis berfokus pada pengidentifikasian pada area tertentu yang harus ditingkatkan, penerapan perubahan, serta pemantauan terhadap hasil untuk mendorong sebuah kemajuan yang berkelanjutan. Pendekatan dilakukan dengan pelibatan pola pikir untuk dapat menentukan cara dalam peningkatan kinerja serta memberikan pelayanan yang memuaskan

Jaringan sosial pada dasarnya digunakan untuk membuka peluang terciptanya hubungan kerja sama antara pihak yang saling membutuhkan, dalam hal ini jaringan sosial juga digunakan sebagai bekal dalam pengoptimalan keberlanjutan usaha. Keberlanjutan usaha sendiri merupakan rencana yang digagas (*Planning*) yang akan dijalankan baik dalam waktu dekat yang mana digunakan sebagai bagian dalam mengembangkan usaha. Dalam hal ini, *planning* home industri tahu lebih terfokus akan peningkatan produksi tahu dan perluasan pemasaran.

4.3.1 Peningkatan Produksi Tahu.

Peningkatan Produksi tahu merupakan rencana yang akan dilakukan, hal ini didasarkan akan kebutuhan pasar yang memungkinkan untuk memberikan peningkatan terhadap produksi tahu. Seperti yang dijelaskan bahwasanya produksi tahu mencapai 15 kg setiap hari, dalam kondisi tertentu produksi tahu tersebut masih dirasa kurang memenuhi kebutuhan pasar sehingga perlu adanya peningkatan

produksi tahu. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Tohari dalam wawancara yang dilakukan.

“Kalau rencana pasti ada, saya berharapnya mau meluaskan area ini, nanti ditambah peralatannya soalnya sudah tua juga gilingan tahu itu jadi sering rusak. Kalau punya satu kurang efektif, soalnya yang diproduksi banyak tapi gilingannya cuman satu, kalau rusak harus ngampung ke tetangga jadinya repot.” (Wawancara Tohari, Agustus 2024)

Dalam hal ini, untuk meningkatkan proses produksi Bapak Tohari merasa untuk menambah penggilingan serta perluasan area produksi. Penambahan penggilingan dan perluasan area produksi dilakukan untuk mempercepat kinerja produksi tahu yang mana juga digunakan untuk memudahkan tenaga kerja dalam proses produksi tahu, hal ini digunakan sebagai bentuk kewaspadaan apabila alat yang digunakan mengalami kerusakan yang akan menghambat produksi tahu. Hal serupa juga disampaikan oleh Angga dalam wawancara yang dilakukan.

“Kalau rusak disini terus harus gabung ke tetangga cukup repot karena angkat-angkat kedelai sama sari kedelai kan berat jadi kurang efektif dan makin lama kerjanya” (Wawancara Angga, Agustus 2024)

Pada dasarnya home industri tahu yang dikelola oleh Bapak Tohari memang usaha turun temurun yang bisa dipastikan hubungan usaha antara home industri yang lain masih dalam ikatan keluarga, sehingga dalam hal ini mereka akan saling membantu jika menghadapi kendala tersebut. Jika menghadapi kondisi sulit tersebut memang bisa bergabung dengan penggilingan yang lainnya, namun hal ini dirasa kurang efektif dan akan sangat membuang waktu dan tenaga, sehingga memungkinkan jika menambah alat produksi. Diketahui bahwa alat produksi yang digunakan oleh home industri ini sudah sangat lama atau kata lainnya sudah tua seperti yang dijelaskan oleh Bapak Tohari.

“Mesin giling itu harus diperhatikan mbak soalnya kan itu kuncinya ya, kadang kalau lagi rewel kan susah ya soalnya cuman punya satu dan sudah dari dulu itu sudah dari anak saya umur 5 atau 6 tahun kayaknya yang bungsu itu sekarang sudah 22 tahun berarti berapa? 16 atau 17 tahun lah ya kira-kira, dulu itu dapat bantuan bupati mbak mesin itu sama mesin buat nganu tempe itu, kalau beli ya lumayan harganya mbak” (Wawancara Tohari, Agustus 2024)

Alat penggilingan yang digunakan sudah menyentuh hampir 22 tahun yang mana dulunya merupakan bantuan dari pemerintah. Produksi tahu dilakukan setiap hari sehingga wajar bila alat produksi mengalami kerusakan yang mana akan memerlukan waktu yang cukup lama dalam proses reparasi. Dalam hal ini memang kontrol terhadap peralatan harus selalu dilakukan untuk menghindari kerusakan, tapi memang adanya satu alat produksi dengan perbandingan jumlah produksi setiap harinya memang dirasa kurang efektif sehingga perlu untuk menambah alat produksi. Hal ini selaras dengan yang dikemukakan mas Angga selaku tenaga kerja.

“Jika memungkinkan untuk diperluas bisa mempercepat kerja karena ruang yang luas, apalagi jika ada penambahan peralatan dan mesin itu bisa mempercepat kerja disini dan tidak terlalu lelah” (Wawancara Angga, Agustus 2024)

Pada konsep ini, produsen tahu sepakat bahwasannya menambah peralatan menjadi kunci dalam peningkatan berkelanjutan, hal ini didasarkan peralatan yang mudah rusak sehingga akan berdampak pada produktivitas produksi tahu pada umumnya. Perbaikan sumber daya seperti tenaga kerja juga harus mampu dioptimalkan yang mana pembekalan terhadap kualitas tahu yang baik harus selalu ditanamkan kepada pekerja

Dalam penggunaan peralatan memang harus berhati-hati agar tidak terjadi kerusakan yang serius, perawatan dan kebersihan dari peralatan juga menunjang keawetan dari peralatan yang digunakan. Mesin penggiling kedelai menjadi alat yang sangat vital dalam produksi tahu yang mana jika rusak sudah pasti sangat menghambat kerja para pekerja sehingga jika terjadi kerusakan maka produsen harus segera mencari tukang servis. Dalam hal ini kegiatan produksi harus tetap berjalan mengingat kedelai yang sudah direndam harus segera digiling sehingga para pekerja harus meminjam mesin giling di tempat produksi tahu yang lain agar proses produksi bisa terus berjalan dan tidak membuang waktu terlalu banyak.

Dalam bisnis memang akan selalu ada persaingan namun selalu ada jalan untuk saling membantu, adanya hubungan yang baik antara sesama produksi tahu dan kemauan untuk bersama berkembang menjadi alasan mengapa produsen tahu

tidak sungkan untuk meminta pertolongan dan mau membantu karena mereka sadar bahwasanya akan ada masanya atau waktunya mereka mengalami hal yang serupa. Hubungan yang dijalani oleh para produsen tahu memang berdasarkan rasa persaudaraan yang sudah terjalin cukup lama dan mengingat bahwasanya rumah produksi tahu di Desa Bangsalsari umumnya memang berdekatan sehingga akan ada jalinan kerja sama untuk saling membantu.

4.3.2 Perluasan Pemasaran

Pemasaran yang dilakukan oleh home industri tahu memang masih konvensional yang mana masih berjualan di pasar maupun berjualan keliling. Dalam hal ini penggunaan media sosial sebagai sarana promosi belum maksimal digunakan karena terbatasnya sumberdaya dan kurang mampu dalam pengelolaan jejaring sosial media. Pada dasarnya media paling cocok untuk promosi produk adalah sosial media, namun yang menjadi tantangan bagi produsen tahu ialah tahu yang dipasarkan tidak dapat bertahan lama yang mana akan menjadi kekhawatiran tersendiri apabila sudah mampu memasarkan dengan sosial media. Hal ini turut diungkapkan oleh Bapak Tohari.

“Wah kalau pakek sosial media belum ya mbak, soalnya gak paham juga *palingan* ya telpon atau chat WA gitu. Kalau kirim ke luar biasanya pakek travel, bis atau kendaraan pribadi gitu kan mengejar cepatnya kalau lama di perjalanan bisa berjamur mbak” (Wawancara Tohari, Agustus 2024)

Dalam hal ini, produsen tahu memang sudah melakukan pengiriman ke luar kota, namun penggunaan jasa kirim lebih memilih menggunakan pengiriman bis, travel maupun kendaraan pribadi. Kebutuhan untuk pengiriman tahu pada kota-kota yang lain memang bisa dilakukan, namun harus menggunakan jasa kirim yang satu hari sampai seperti menggunakan bis, travel maupun kereta yang mana harga kirimnya bisa jauh lebih mahal daripada harga jual tahu. Perluasan pemasaran tahu hingga kota lainnya bisa dikatakan tidak bisa dilakukan secara maksimal, namun biasanya ada kerabat yang akan pergi ke luar kota maka mereka akan menawarkan untuk membawa tahu atau istilahnya jastip sehingga produsen tahu bisa mengirimkan tahu hingga keluar kota dengan budget pengiriman yang murah dan

biasanya untuk pengiriman luar kota tahu digoreng setengah matang untuk mencegah tahu jamur. Hal ini turut disampaikan oleh Angga.

“Saya juga kadang bawa tahu buat oleh-oleh keluarga, kalau ke Solo atau Bali saya bawa tahu. Kalau saya kan naik kendaraan pribadi jadi cepat sampainya, kadang tahunya juga digoreng setengah matang dulu nanti kalau sudah sampai baru digoreng lagi atau masukan kulkas jadi gak jamur” (Wawancara Angga, Agustus 2024)

Penggunaan jasa kirim tersebut ataupun kendaraan pribadi dilakukan untuk menghindari tahu berjamur hal ini didasarkan karena tahu yang tidak dapat bertahan lama dan akan berjamur jika dibiarkan dalam ruang tertutup. Tahu yang berjamur sudah dinyatakan tidak layak konsumsi dan rasa yang ditimbulkan juga sudah pahit, dalam hal ini produsen tahu sangat meminimalisir adanya penjualan tahu berjamur karena ini akan menjadi bagian terhadap penurunan kualitas tahu yang berakibat kehilangan pelanggan. Disisi lain Bapak Tohari turut berharap tahu buatannya mampu dipasarkan di *supermarket*, seperti yang dijelaskan beliau.

“Buat jaga-jaga mbak, kita sudah punya izin usaha dari sekitar 2005 dan kayaknya baru saya yang mengurus izin usaha itu disini soalnya dulu buat dapat bantuan mesin itu dulu, terus tahun ini 2024 saya sudah mengurus sertifikat halal dibantu mahasiswa KKN UNMUH kalau gak salah, ya kan harapannya nanti bisa berguna apalagi kalau masuk supermarket kan harus ada izin sama halalnya gitu. Ya semoga nanti bisa ada jalannya mbak” (Wawancara Tohari, Agustus 2024).

Dalam hal ini perizinan usaha dan sertifikat halal sudah dipenuhi oleh Bapak Tohari melalui bantuan beberapa pihak seperti mahasiswa KKN Universitas Muhammadiyah Jember tahun 2024. Untuk dapat masuk ke *supermarket* memang membutuhkan beberapa persyaratan lainnya, namun Bapak Tohari masih berusaha untuk dapat memasarkan produknya hingga ke *supermarket*. Tahu yang tidak tahan membuat Bapak Tohari terus melakukan pengoptimalan bahan baku dan metode apa yang bisa dilakukan untuk membuat tahu dapat bertahan tanpa bahan pengawet, baik melalui *packaging* atau pengemasan atau bahkan konsentrasi antara bahan baku dengan campuran cukanya, hal ini masih terus dalam pengembangan sembari mencari jaringan sosial yang mampu memberi jalan untuk dapat memasarkan

produk ke *supermarket*. Selain pemasaran di *supermarket*, target yang akan dilakukan adalah penambahan stand jualan di pasar.

“Kalau peningkatan penjualan, tambah stand di pasar juga cukup menguntungkan, karena kan pelanggan sering kehabisan tahu di pasar terus harus datang ke rumah tapi dirumah belum goreng, jadinya kan pelanggan bingung mau cari ke mana. Tapi ya begitu, harga stand pasar gak murah karena kan bisa buat jangka panjang juga, ya nabung dulu mbak” (Wawancara Tohari, Agustus 2024)

Untuk jangka panjang, perluasan jaringan pemasaran dengan menambah stand jualan di pasar sangat *profitabel* dilakukan mengingat *feedback* yang akan didapatkan. Dalam menambah stand juga harus memperhatikan kembali lokasi yang akan dipilih, namun lokasi yang strategis akan dibanderol dengan harga yang cukup mahal sehingga memungkinkan untuk para produsen dapat menabung terlebih dahulu. Terbatasnya jumlah stand di pasar juga dibenarkan oleh Mila yang harus membeli tahu di rumah yang mana dirasa kurang efektif karena harus menempuh perjalanan yang cukup jauh.

“Kalau beli di pasar kan enak sekalian belanja kebutuhan yang lain, tapi kalau sudah kehabisan bingung mau cari di pasar, jadinya beli di rumahnya tapi kadang masih belum goreng jadi harus tunggu dulu atau balik nanti lagi. Merepotkan sebenarnya” (Wawancara Mila, November 2024)

Penambahan *stand* jualan dipasar dirasa sangat efektif untuk menambah jumlah pelanggan dengan memperhitungkan kebutuhan pasar serta masyarakat Desa Bangsalsari juga cenderung lebih memilih membeli kebutuhan pokok di pasar sehingga pelanggan tidak perlu lagi kesusahan untuk mencari tahu karena bisa sekaligus berbelanja di pasar. Dalam hal ini produsen tahu perlu memastikan adanya stok tahu untuk berjualan sehingga pelanggan tidak kehabisan dan mudah mencari tahu tanpa harus datang ke rumah, mengingat bahwa pelanggan tahu bukan hanya masyarakat Desa Bangsalsari saja.

Pada tahap ini, jaringan sosial menjadi akses penting dalam pengoptimalisasi keberlangsungan usaha yang mana adanya tanggapan serta masukan dari berbagai pihak dapat mendorong terselenggaranya berbagai rencana kedepan dalam

pemenuhan kebutuhan. Dalam memenuhi kebutuhan akan produksi tahu, produsen akan berupaya untuk memberikan pelayanan yang dapat memudahkan pelanggan. Pemberian tanggapan dan masukan yang didasarkan akan tingkat kebutuhan baik peningkatan produksi dan perluasan pemasaran.

Pada dasarnya, hubungan jaringan sosial dalam tahap ini menjadi bagian penentu dalam perencanaan keberlanjutan usaha, usaha yang dibangun seyogyanya memang harus mampu mempertahankan eksistensinya dan bisa memberikan pembaharuan terhadap produk yang akan dipasarkan. Perencanaan memang harus difikirkan dan disiapkan dengan baik sehingga ketika rencana akan diimplementasikan, mereka sudah menyiapkan resiko yang bisa saja terjadi dan dapat menyiapkan rencana yang lain.

Pada konsep ini, teori embededness mengambil peran penting yang mana dapat dinyatakan bahwasanya ekonomi mengambil peran dalam penciptaan jaringan sosial. Hubungan yang terjadi antara para aktor yang terlibat termasuk dalam konsep embededness yang terjadi ialah keterlekatan rasional yang mana hubungan para aktor yang saling terlibat dan memiliki kepentingan yang berbeda secara personal.

Dalam hal ini, Teori Embededness yang melibatkan jaringan sosial tersebut memberi peran untuk membuka komunikasi dan interaksi oleh para aktor dengan tetap menitikberatkan pada hubungan yang tercipta namun dengan konteks kepentingan yang berbeda namun sejalan. Hubungan yang timbul menjadi pemicu konsistensi produsen tahu untuk mempertahankan kualitas tahu yang diproduksi serta memperhatikan untuk memperluas pemasaran sesuai dengan saran dari pelanggan maupun pekerja. Pada konsep ini keterlekatan yang timbul merupakan keterlekatan rasional yang

4.4 Jaringan Sosial terhadap Kontrol dan Peningkatan Kualitas Produk

Kualitas produk yakni kemampuan produk dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, dalam hal ini konsumen sebagai pembeli atau pelanggan sangat wajar jika memperhatikan kualitas dari barang yang akan dibeli agar

nantinya tidak merasa kecewa. Pada produksi tahu sendiri mayoritas pelanggan memfokuskan pada ukuran dan rasa dari tahu tersebut, jika ukuran kecil dan tidak mengembang bahkan rasa yang sudah asam maka pembeli tidak akan kembali lagi yang mana akan menimbulkan kerugian bagi produsen tahu.

Bagi orang awam mungkin tidak dapat membedakan mana tahu dengan kualitas baik dan mana tahu dengan kualitas yang kurang baik, apalagi jika pembelian tahu tidak dilakukan setiap hari sehingga tidak terlalu memperhatikan kualitas dari tahu sendiri. Kualitas tahu yang baik didasarkan pada permukaan tahu yang halus dan tidak bolong-bolong serta kulit tahu tidak mengkerut, tahu yang baik ketika diolah kembali tidak akan hancur dan tidak berbau ketika digoreng ataupun dikukus kembali, dalam segi rasa sendiri tahu yang bagus tidak akan terasa masam. Dalam menjaga kualitas tahu dan kepercayaan pembeli, menurut Bapak Tohari harus memberikan tahu yang memang aman di konsumsi serta sudah mendapatkan sertifikat halal. Hal ini yang menjadi tolak ukur pelanggan dan biasanya secara langsung pelanggan akan menyampaikan keluhannya ataupun langsung beralih ke penjual tahu yang lain. Kritik dari pelanggan memang menjadi bahan evaluasi bagi para produsen untuk terus meningkatkan kualitas tahu.

“Kualitas tahu itu yang bagus ini ya, yang mekar kalau digoreng trus rasanya gak asam sama gak ada bintik-bintinya atau permukaannya halus lah. Soalnya kalau asem gitu protes mbak biasanya kebanyakan cuka jadinya asem rasanya, terus kedelainya gak ngembang bisa jadi tahunya *lecak*, apa ya *lecak* itu? Ehh mudah hancur jadi kalau digoreng gak mekar terus hancur juga” (Wawancara Tohari, Agustus 2024)

Pada dasarnya kualitas tahu yang bagus akan selalu menjadi tolak ukur bagi pelanggan, dalam hal ini pelanggan tidak segan untuk menyampaikan protes kepada produsen jika menemui kualitas tahu yang jelek seperti bau yang asam dan keluar bintik- bintik pada tahu serta permukaan yang tidak halus. Hal ini bisa dipengaruhi oleh beberapa faktor, salah satunya adalah kedelai yang direndam tidak mengembang dengan sempurna ataupun terlalu lama merendam. Protes yang dilakukan oleh pelanggan juga dibenarkan oleh Bati.

“Protes kalau tahu jelek pelanggan, nanti minta ganti atau minta tambahan gitu. Kalau saya kan bagian goreng kalau tahu gak mekar itu sudah ngerti kalau di produksinya ada kesalahan. Kalau sudah digoreng hasilnya gak bagus ya saya sampaikan ke Pak.Tohari, nanti Pak.Tohari mencari salahnya dimana terus pas produksi selanjutnya diperbaiki lagi” (Wawancara Bati, November 2024)

Menurunnya kualitas tahu akan menjadi bagian evaluasi dari Bapak.Tohari selaku produsen tahu, semua pekerja yang terlibat akan berusaha menyampaikan permasalahan yang terjadi sehingga bisa dijadikan acuan dalam memperbaiki kualitas tahu nantinya. Tahu yang tidak mekar sudah dapat dipastikan terjadi kesalahan pada proses produksi, yang jika dibiarkan akan menimbulkan protes dari pelanggan. Mila sebagai pelanggan tahu turut menyuarakan bahwa beliau tidak sungkan untuk menyampaikan protes.

“Saya kalau tahu jelek berani bilang, saya tanyakan kenapa tahunya kayak gini karena biasanya tidak begitu. Kalau saya diam saja pas tahunya jelek kan gak bagus juga buat jualan saya. Saya juga bisa diprotes sama pelanggan kalau tahunya gak enak” (Wawancara Mila, November 2024)

Tindakan protes yang dilakukan oleh pelanggan menjadi sebuah permasalahan baru dikarenakan protesnya pelanggan berarti menjelaskan penurunan kualitas tahu serta jika kualitas yang menurun tapi pelanggan tidak protes maka kekhawatiran kehilangan pelanggan pasti terjadi. Seperti yang diketahui bahwa pelanggan home industri tahu umumnya adalah pedagang cilok, bakso maupun jenis olahan tahu lainnya yang mana pelanggan tahu membeli tahu untuk diolah dan dijual kembali. Dalam konteks ini, pelanggan tahu akan mengolah tahu menjadi olahan makanan ataupun cemilan yang siap dijual kembali, apabila tahu yang dibeli berkualitas jelek maka akan mempengaruhi rasa dari produk olahan tersebut.

Mengembangkan sebuah usaha memang bukan perkara yang mudah apalagi usaha yang sudah lama digeluti yang mana memiliki tantangan sendiri sehingga produsen tahu harus cepat tanggap dalam menghadapi situasi yang tidak mudah. Menjalinkan hubungan kerjasama dengan pihak lainnya juga menjadi solusi dalam menghadapi tantangan sehingga akan banyak pihak yang turut membantu dan

menyelesaikan permasalahan yang terjadi. Dalam konteks ini teori *Embeddedness* memberi gambaran terkait bagaimana hubungan yang tercipta secara personal mampu memberikan dorongan terhadap sebuah perencanaan usaha. Hal ini tercipta akibat jaringan sosial yang masuk menjadi bagian vital yang didasarkan akan aspek kepercayaan.

Kepercayaan yang timbul atas hubungan aktor didalamnya sangat memengaruhi perkembangan jaringan sosial yang tercipta. Jaringan sosial dijadikan wadah untuk berbagi informasi, berbagi pengalaman serta memberikan gambaran terhadap perencanaan. Dalam hal ini teori *Embeddedness* mengambil peran terhadap jaringan yang tercipta. Pada konsep ini supplier bahan baku, tenaga kerja baik keluarga maupun bukan keluarga serta pelanggan termasuk di dalam keterlekatan rasional yang dikaitkan dengan hubungan kerjasama yang terjalin dimana terjadi adanya hubungan komunikasi dan kesepakatan yang terjadi, hal ini terjadi pada kegiatan sosial yang berkaitan. Adanya Kepentingan yang timbul dimaksudkan yakni adanya peran bagi setiap aktor untuk dapat memberikan kesepakatan seperti harga dan jumlah yang akan dikeluarkan dan *feedback* apa yang akan diperoleh antara mereka yang berperan.

Dalam hal ini, produsen tahu mampu mengambil resiko terhadap apa yang akan beliau lakukan, pemenuhan bahan baku terhadap produksi tahu menjadi bagian yang sangat dipertimbangkan, dalam pemilihan bahan baku produsen menganggap serius bahwa kualitas bahan baku harus yang bagus meskipun harga yang ditawarkan terkadang tidak sesuai dengan biaya produksi. Dalam dinamika jual beli, bahan baku memang menjadi sebuah tolak ukur untuk memberikan kualitas terhadap hasil produksi, oleh karenanya pemilihan kerja sama dengan supplier bahan baku yang dalam hal ini dilakukan oleh petani tidak bisa sembarangan karena produsen tahu sangat perlu mempertimbangkan terkait hubungan jaringan sosial yang akan diciptakan. Pada dasarnya, jaringan sosial yang tercipta merupakan jaringan sosial yang berlandaskan hubungan saling percaya dan kepentingan.

Pemenuhan terhadap tenaga kerja juga menjadi bagian yang dipertimbangkan, hal ini didasarkan oleh produksi tahu yang berat serta memiliki risiko yang tinggi yang hanya bisa dilakukan oleh orang yang sudah terbiasa dengan jenis pekerjaan berat. Dalam hal ini pemenuhan tenaga kerja lebih didominasi akan kerabat dekat dan tetangga sekitar yang sudah *familiar* dengan produksi tahu. Pemasaran produk memang belum sampai ke pasar swalayan dan masih mengandalkan konsep penjualan yang konvensional seperti di pasar tradisional dan berdagang keliling. Hingga kini peningkatan kualitas produk terus dilakukan, serta dalam hal ini produsen tahu tengah berusaha untuk mencari jaringan sosial yang mampu memasarkan produk tahu tersebut hingga ke pasar swalayan. Dalam hal ini, peran jaringan sosial akan terus dipertahankan dan akan selalu ditingkatkan demi terciptanya kerjasama yang lebih baik dan untuk kelangsungan usaha yang dijalankan oleh masing – masing aktor.

BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil yang sudah peneliti dapatkan mengenai skripsi ini ialah dalam proses produksi tahu pada setiap harinya tidak selalu sama, hal ini didasarkan pada banyak atau sedikitnya tahu yang terjual pada hari itu sehingga penghitungan yang dilakukan juga dilakukan pada hari tersebut, produksi tahu juga merupakan produksi yang tergolong berat serta sangat beresiko tinggi dan membutuhkan tenaga kerja yang sudah berpengalaman, terbiasa dengan pekerjaan berat serta memiliki keuletan dan cekatan dalam proses produksi. Jalinan keakraban yang dibangun antara berbagai pihak yang terlibat dapat terus dipertahankan dengan tetap mempertahankan kepercayaan yang telah diberikan oleh pihak yang bekerjasama, saling membantu dan mendukung menjadi sebuah kunci mempertahankan dan mengembangkan usaha.

Pentingnya untuk mempertahankan kualitas tahu untuk menghindari protes dari pelanggan dengan terus melakukan pemeriksaan dan evaluasi kerja secara berkala terhadap produksi tahu dan menginformasikan kepada pembeli apabila terjadi kekurangan terhadap produk. Berupaya mendengarkan pendapat dari pembeli serta mempertahankan kualitas tahu yang bagus merupakan suatu usaha untuk membranding produk. Melakukan perluasan terhadap area produksi dan pemasaran menjadi kunci dalam peningkatan produktivitas tahu.

Pada jaringan sosial yang dijalankan oleh produsen Tahu Sejahtera merupakan jaringan sosial yang berdasarkan keakraban yang mana hubungan kerja sama yang dijalankan merupakan hubungan yang saling mengenal dan dapat dipercaya. Dalam hal ini teori Granoveter mengenai *embededness* (keterlekatan), didominasi dengan keterlekatan rasional yang melibatkan jaringan sosial antara supplier bahan baku, tenaga kerja serta pelanggan dengan berupaya mempertahankan kepercayaan antara aktor merupakan hal utama untuk terus mempertahankan usaha yang digeluti sehingga permasalahan yang timbul dapat diatasi dengan baik, serta mampu saling memberikan solusi terkait permasalahan yang dihadapi.

Pada point-point yang sudah dijelaskan diatas dapat memberikan garis besar yang mana jaringan sosial sangat berperan terhadap pengembangan usaha apalagi pada produksi tahu dengan mempertimbangkan jaringan sosial yang tercipta dalam pelibatan produksi tahu, serta efektivitas produksi bahkan pengoptimalan keberlanjutan usaha, hingga melakukan kontrol dan peningkatan kualitas produk. Dengan adanya jaringan sosial dapat berperan dalam peningkatan kerjasama yang mampu mendukung pada kegiatan produksi tahu sehingga produksi tahu terus berjalan dan jaringan sosial kian meluas.

5.2 Saran

Dalam sebuah penelitian yang mana kesimpulan sudah dipaparkan, maka dalam hal ini peneliti dapat memberikan saran yang sekiranya mampu memberikan gagasan baru dalam pengembangan usaha tahu pada khususnya

5.2.1 Bagi Produsen Tahu

Dalam setiap usaha memang akan mengalami dinamika naik turun dalam penjualan, namun yang harus diperhatikan dalam jaringan sosial ialah terus mempertahankan kepercayaan yang sudah diberikan oleh pihak yang lainnya, hal ini didasarkan pada peran penting dari jaringan sosial, peningkatan produksi tahu dan perluasan jaringan pemasaran harus segera dilaksanakan untuk memenuhi kebutuhan pasar, perlunya peningkatan kualitas tahu dan mencari jaringan sosial lainnya yang mampu membawa produksi tahu bisa dikenal secara luas dengan melakukan pemasaran melalui supermarket.

5.2.2 Saran bagi peneliti selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya yang akan meneliti mengenai home industri tahu, dapat meneliti mengenai pemanfaatan limbah tahu yang digunakan untuk pembuatan nata de coco ataupun tempe, yang pada dasarnya limbah dibuang justru dapat dimanfaatkan sebagai makanan yang pastinya digemari banyak kalangan. Begitupula pada usaha tahu yang sudah sampai tembus pasar swalayan yang mana bisa menjadi sebuah motivasi bagi produsen tahu

yang lainnya sehingga mampu untuk mengembangkan usahanya tersebut, karena sebaik-baiknya skripsi ialah skripsi yang bermanfaat untuk semua pihak.

DAFTAR PUSTAKA

Kurniasih, Ganefo. (2022) *Pertukaran Sosial Pada Home Industri Tahu di Desa Patemon* (Volume 11, No.02, Halaman 196 - 206). Jurnal Entitas Sosiologi.

Arianti, Ria (2021) *Definisi Strategi Produksi dan Keputusan Strategi Produksi/Operasi*. [ADBI443403-M1.pdf](#)

Ariska Pratiwi (2023) *Fungsi Jaringan Sosial Dalam Pengembangan Industri Tahu Di Era Ekonomi Digital*. [SKRIPSI FULL TANPA BAB PEMBAHASAN.pdf](#)

Badan Pusat Statistik Kabupaten Jember (2024). *Kecamatan Bangsalsari Dalam Angka*: Badan Pusat Statistik Kabupaten Jember.

Creswell, J. W. (2014). *Research Design Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan Mixed*, Pustaka Pelajar.

Creswell, J. W. (2013). *Penelitian Kualitatif & Desain Riset*. Pustaka Pelajar.

Damsar, (2009). *Pengantar Sosiologis*, Kencana Prenada Media Group.

Granovetter, M. (1992) “*New Synthesis of Economics and Sociology*”. Dalam Dessy Sriani Agustus 2015.

Granovetter, M. (2002). “*A Theoretical Agenda For Economic Sociology*”. Russel Sage Foundation.

Habib,dkk. (2022). *Sosiologi Ekonomi Kajian Teoretis dan Contoh Penerapan*. Akademika Pustaka.

Heizer, Jay dan Barry Render. (2006). *Operation Management 7th edition*. Person Education

Indrayani, Damsar (2013). *Pengantar Sosiologi Ekonomi*. Kencana

Indibizz (23 Oktober 2023). Cara urus surat izin usaha. <https://indibiz.co.id/artikel/cara-urus-surat-izin-usaha-industri-siui-mudah-begini-caranya>

Johan (2010) *Jaringan Sosial Pengusaha Tempe Dalam Kelangsungan Usaha Di Debeban*,. [Jaringan sosial pengusaha tempe dalam kelangsungan usaha di debeban \(Studi deskriptif kualitatif | UPT Perpustakaan](#).

Kumparan (7 Oktober 2023). Memahami pengertian jaringan sosial beserta jenisnya. <https://m.kumparan.com/sejarah-dan-sosial/memahami-pengertian-jaringan-sosial-beserta-jenisnya-21Kd0idrFY1>

Mariani. (2022). *Manajemen Operasional Pada Proses Produksi Perusahaan*, (Volume 2, No. 1, Halaman 95 – 108). Optimal: Jurnal Ekonomi dan Manajemen.

Melis (2018). *Keterlekatan Ekonomi Terhadap Kehidupan Sosial* (Volume 5, No. 1, Halaman 65 – 76). Jurnal Sosial & Budaya Syar-i.

Moleong, L.J. (2014). *Metodologi penelitian kualitatif*. PT Remaja Rosdakarya.

Moleong, L.J. (2017). *Metodologi penelitian kualitatif*. PT Remaja Rosdakarya.

Nasiroh, Haryono, Afrizal (2024). *Keterlekatan Tindakan Ekonomi Pedagang Keliling (Studi Kasus di Desa Melati Kecamatan Warinkurung Kabupaten Serang)* (Volume 7, No. 1, Halaman 327 – 338). Edusociata Jurnal Pendidikan Ekonomi.

OCBC NISP (28 Oktober 2021). *Industri rumah tangga: pengertian, perijinan*. <https://www.ocbc.id/id/article/2021/05/11/izin-usaha-mikro-kecil>.

Peraturan BPOM Nomor 22 Tahun 2018 mengenai pemberian sertifikasi produksi pangan industri dalam rumah tangga.

Pixantprinting (4 September 2023). *Pemasaran Jaringan : apa itu, bagaimana cara kerjanya ,dan cara menghasilkan uang dengannya*. <https://www.pixartprinting.co.uk/blog/multi-level-marketing/>

Profil sistem informasi desa, 2024. <https://.sid.kemendes.go.id/profile>.

Putri, (2018). *Pemanfaatan Jaringan Sosial dalam Pengembangan Usaha oleh Pelaku UMKM (studi kasus: 8 Pelaku UMKM pada Sentra Makanan Rendang di Kelurahan Sungai Durian, Kecamatan Lamposi Tigo Nagari, Kota Payakumbuh)*, (Volume 2, No. 1, Halaman 1 – 16. Jurnal Sains Sosial dan Humaniora.

Riyadi, (2002) *Perencanaan Pembangunan Daerah Strategis Mengendalikan Potensi Dalam Mewujudkan Otonomi Daerah*. Gramedia

Sugiyono, P. D.(2013). *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D*. Penerbit Alfabeta.

Sugiyono, P. D.(2016). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan Kombinasi (Mixed Methods)*. Penerbit Alfabeta.

Sugiyono, P. D.(2018). *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D*. Penerbit Alfabeta.

Sugiyono, P. D.(2019). *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D*. Penerbit Alfabeta.

Sugiyono, P. D.(2020). *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D*. Penerbit Alfabeta.

Sutarto, (2009). *Dasar-Dasar Organisasi*, UGM Press.

Team Dosen Universitas Esa Unggul (2020), *Manajemen Produksi*.

Undang –undang No.18 tahun 2002 mengenai sistem nasional penelitian, pengembangan, serta penerapan ilmu pengetahuan dan teknologi.

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Wahyu Fitriyani (2019). *Jaringan Sosial Pengusaha Industri Kecil Dalam Produksi Tahu Di Desa Sumber Asri Kecamatan Lubai Ulu Kabupaten Muara Enim*.

[RAMA_69201_07021381419102_0025085814_0011098204_01_front_ref.pdf](#)

Lampiran – Lampiran

Lampiran 1 : Surat Izin Penelitian

Lampiran 2 : Persetujuan Informan (*Informed Consent*)

Lampiran 3 : Pedoman Wawancara

Lampiran 4 : Transkrip Wawancara

Lampiran 5 : Dokumentasi

Dapat diakses melalui scan QR code di bawah ini :

