



INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research

Volume 4 Nomor 3 Tahun 2024 Page 7410-7421

E-ISSN 2807-4238 and P-ISSN 2807-4246

Website: <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>

## Motivasi dalam Pembangunan Ekonomi dalam Lingkup UMKM: Studi Kasus UMKM Tahu di Desa Madurejo, Kecamatan Pasirian, Kabupaten Lumajang

Noorma Mega Astinaningrum<sup>1✉</sup>, Aldiansa Roby Juniardi<sup>2</sup>, Ajeng Cahya Safitri<sup>3</sup>

Universitas Jember

Email: [astinaningrum11@gmail.com](mailto:astinaningrum11@gmail.com)<sup>1✉</sup>

### Abstrak

Motivasi seorang pelaku usaha memiliki peran yang sakral dalam keberhasilan membangun usaha untuk meningkatkan kondisi perekonomian seorang individu. Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengkaji bagaimana motivasi dapat berperan dalam membangun perekonomian pelaku UMKM Tahu Desa Madurejo, Kecamatan Pasirian, Kabupaten Lumajang sehingga bisa meningkatkan kondisi perekonomian keluarganya. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif yang berarti data yang dikumpulkan diperoleh dari proses wawancara mendalam dengan adanya informan utama dan informan pendukung. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bagaimana latar belakang pemilik usaha sehingga memiliki motivasi dan strategi untuk meningkatkan kondisi perekonomian keluarganya. Peningkatan perekonomian akan memiliki faktor pendukung dari dalam atau luar dirinya seperti tekad, keinginan, strategi pemasaran dan produksi UMKM Tahu tersebut.

Kata Kunci: *Modernisasi, Motivasi, Produksi, Jaringan Relasi, Keluarga*

## Abstract

The motivation of a business actor has a sacred role in the success of building a business to improve an individual's economic condition. This research aims to examine how motivation can play a role in developing the economy of Tahu UMKM in Madurejo Village, Pasirian District, Lumajang Regency so that they can improve the economic condition of their families. This research is descriptive qualitative research, which means that the data collected was obtained from an in-depth interview process with main informants and supporting informants. The results of this research show how the business owner's background has the motivation and strategy to improve the economic condition of his family. Economic improvement will have supporting factors from within or outside itself, such as determination, desire, marketing, and production strategies for Tofu UMKM.

Keywords: *Modernization, Motivation, Production, Relationship Network, Family*

## PENDAHULUAN

Desa Madurejo yang terletak di Kecamatan Pasirian Kabupaten Lumajang ini memiliki mayoritas pekerjaan warga desanya sebagai petani, peternak dan buruh pabrik. Buruh pabrik adalah suatu pekerjaan yang ideal yang biasanya digeluti setelah menempuh pendidikan formal wajib. Besaran gaji yang menjanjikan membuat banyak masyarakat tertarik untuk berkecimpung di dalam pekerjaan tersebut. Perusahaan akan terus mencari para pekerja baru yang muda dan bisa digaji seminim mungkin. Pekerjaan tersebut merupakan salah satu pekerjaan yang biasa dijadikan batu loncatan untuk mencari pekerjaan yang lebih baik.

Adanya dorongan untuk mendapatkan kehidupan yang lebih baik, beberapa masyarakat untuk mendirikan sebuah usaha kecil dengan modal yang telah diperolehnya dari bekerja di pabrik tersebut. Kesiapan modal tersebut akan menghasilkan suatu usaha kecil yang biasa disebut Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). UMKM merupakan suatu usaha yang bersifat informal. Dalam menjalankan bisnis UMKM dapat didirikan dan dikelola oleh individu, kelompok kecil atau keluarga. UMKM dapat berdiri tidaklah harus menggunakan mesin canggih atau modal yang tinggi. Akan tetapi, UMKM dapat berdiri hanya menggunakan mesin sederhana dan modal yang relatif kecil. Biasanya, dari sinilah langkah pertama orang-orang yang memiliki usaha yang besar dimulai.

Motivasi untuk meningkatkan perekonomiannya sangat berpengaruh pada keberhasilan suatu usaha. Seseorang yang memiliki kemauan atau motivasi akan cenderung berusaha melawan suatu hal yang belum pernah mereka lakukan untuk mencapai tujuannya. Motivasi dan hasrat yang dimiliki seseorang akan membuat pandangan seseorang akan kegagalan tersebut berbeda. Seseorang yang memiliki motivasi akan

cenderung melihat kegagalan adalah sebuah kesempatan untuk terus belajar dan berkembang untuk meningkatkan kehidupannya.

Selain itu, mudahnya masuk ke langkah awal ini menjadi motivasi seseorang yang dulunya tidak pernah memiliki skill dalam berwirausaha untuk bisa membuka usahanya. Seperti, UMKM Tahu yang ada di Desa Madurejo ini. Pendirinya dulunya merupakan pekerja pabrik yang terkena Pemutusan Hubungan Kerja (PHK). Adanya dorongan untuk mencari alternatif lain untuk mendapatkan sumber pendapatan baru yang pada akhirnya memutuskan untuk membuka usaha Tahu skala kecil di rumahnya. Awal beliau berani untuk berkecimpung masuk ke bisnis ini adalah motivasi dari saudaranya yang sudah merintis karir duluan di bisnis tahu tersebut. Adanya motivasi untuk melakukan usaha tahu berskala kecil inilah yang menjadi menarik untuk diketahui tentang bagaimana motivasi pelaku usaha tahu dalam melakukan pembangunan ekonomi di keluarganya.

## METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan menggunakan pendekatan etnografi, dikarenakan topik dan fenomena yang penulis teliti sesuai dengan karakteristik yang ada pada pendekatan tersebut. Pendekatan etnografi merupakan jenis penelitian kualitatif yang mengumpulkan jenis data menggunakan beberapa metode yaitu, metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Etnografi berfokus pada budaya dalam kelompok Masyarakat atau anggota Masyarakat, sehingga peneliti berfokus pada makna pada pengalaman yang dialami oleh informan yang bersifat subjektif. Penulis meneliti tentang UMKM tahu yang dimiliki oleh keluarga kecil yang didalamnya ada Bapak, Ibu, dan Anak. Mereka memulai usaha tahu ini dikenalkan oleh keluarga mereka, oleh karena itu usaha mereka ini memiliki keterkaitan dengan kekerabatan dan kekeluargaan yang erat, sehingga salah satu keluarga tersebut tergantung dengan adanya keterikatan tersebut.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Profil Usaha

UMKM tahu yang ada ini merupakan usaha yang dikelola keluarga kecil di Desa Madurejo, Kecamatan Pasirian, Kabupaten Lumajang. Usaha ini dijalankan oleh tiga orang yang terdiri dari Bapak, Ibu dan Anak Pertamanya yang bernama Mas R (inisial). Mas R membagi tugas dengan kedua orang tuanya dalam menjalankan kegiatan produksi. UMKM ini masih tergolong kecil karena masih memiliki banyak keterbatasan mulai dari tenaga hingga mesin produksi, selain itu sebagai produsen tahu mereka masih belum memiliki merk

dan hanya mengandalkan namanya sendiri sebagai tanda pengenal bagi konsumen untuk mengenali produknya. Mas R sendiri mengatakan bahwa mereka hanya memiliki satu mesin penggiling tahu yang sehari maksimal hanya mampu menggiling 12 ember kedelai yang ditotal proses produksi dengan kemampuan yang ada dapat memakan waktu 8-10 jam dalam satu hari.

Lingkup pasar yang dapat dijangkau masih di lingkungan sekitar hingga ke kecamatan lain. Untuk saat ini memang usaha yang baru dijalankan satu tahun masih memiliki banyak PR yang harus diperbaiki. Untuk penjualan produk Mas R terkadang harus menitipkan hasil produknya kepada para pedagang di pasar, dan juga terkadang ada penjual tahu keliling yang menjadi tengkulak bagi Mas R. Selain itu limbah tahu yang berupa ampas tahu dan air tahu yang biasa disebut *cuka* dapat dimanfaatkan menjadi pakan ternak sapi maupun kambing.

#### Latar Belakang Pembuatan Usaha Tahu (motivasi)

Pada awalnya Mas R merupakan seorang buruh pabrik, ia bekerja di pabrik selama beberapa tahun, hingga pada akhirnya ia terkena PHK dikarenakan pabrik tersebut hampir mengalami kerugian. Selama masa menganggur Mas R bekerja sebagai peternak sapi sendiri dan sehari-hari mencari rumput untuk pakan sapi. Mas R memiliki saudara kembar yang berada di Desa Kunir, Kecamatan Kunir Kabupaten Lumajang. Saudara Mas R sudah terlebih dahulu menjalankan usaha produksi tahu dan sudah berjalan selama beberapa tahun. Selama masa menganggur Mas R mempelajari tentang cara-cara produksi tahu kepada saudaranya. Selama satu tahun ia fokus belajar hingga pada akhirnya dengan keputusan yang bulat Mas R mau membuka usaha tahu miliknya sendiri. Mas R optimis untuk membuka usaha tersebut dikarenakan dorongan motivasi dari saudaranya, dalam persiapan tersebut mas R membeli beberapa alat yang dibutuhkan untuk pembuatan tahu. Modal yang disiapkan sepenuhnya dari harta Mas R sendiri tanpa ada pinjaman sedikitpun dari pihak bank, hal tersebut terjadi dikarenakan mas R memiliki modal dari hasil penjualan sapi.

Mas R memilih rumah orang tuanya menjadi lokasi produksi dikarenakan secara geografis sangat potensial, dimana daerah ini tidak padat dengan penduduk sehingga limbah yang dihasilkan dari proses produksi tidak mengganggu lingkungan sosialnya. Hal tersebut tentu saja dilakukan untuk mengurangi resiko konflik sosial dengan tetangga dikarenakan masalah limbah. Terbukti dengan pemilihan lokasi yang tepat Mas R malah mendapat banyak respon positif dari penduduk sekitar dikarenakan mereka dapat dengan mudah untuk mengakses dalam membeli tahu untuk kebutuhan sehari-harinya.

Jaringan relasi yang dimiliki Mas R dan ayahnya juga membantu mereka beberapa hal, mulai dari menjadi konsumen tahu hingga konsumen limbah dari tahu itu sendiri. Konsumen tahu milik usaha ini terbagi dalam beberapa lingkup, yang pertama merupakan tetangga sekitar, penjual tahu keliling, pedagang di pasar, hingga pengepul tahu dan orang yang memesan tahu untuk acara tertentu. Pada awalnya, untuk mendapatkan konsumen Mas R memanfaatkan jaringan kekerabatannya untuk mendapat konsumen. Konsumen tahu Mas R didapat dari bantuan saudaranya yang sedari awal memiliki jaringan konsumen yang luas sehingga beberapa konsumen milik saudara Mas R dialihkan ke Mas R untuk membantu pengembangan usaha ini, hal tersebut bukanlah tanpa sebab. Konsumen yang dialihkan kepada usaha Mas R karena domisili beberapa konsumen tersebut berada di lokasi yang lebih dekat kepada tempat Mas R sehingga saat konsumen ingin mengambil ataupun ingin diantarkan tahu maka aksesnya akan jauh lebih mudah dan lebih cepat pastinya. Untuk rasa dan kualitas tentunya akan sama dikarenakan usaha milik Mas R adalah hasil belajar dari saudara kandungnya yang kurang lebih akan sama dalam beberapa aspek.

Untuk pemanfaatan limbah tahu pemilik usaha ini mengatakan bahwa ampas tahu sebenarnya masih bisa diolah menjadi *tempe menjes* atau tempe gembus tetapi masih harus melewati beberapa proses pengolahan lagi, selain itu limbah atau ampas tahu juga dapat menjadi pakan ternak yang sangat bagus. Jaringan relasi sangat bermanfaat dalam konteks ini, karena beberapa relasi dari pemilik usaha ini merupakan seorang peternak sapi atau kambing, sehingga limbah dari produksi tidak ada yang terbuang dan untungnya malah dapat menjadi penghasilan tambahan. Setiap kali proses produksi dilakukan, Mas R pasti didatangi oleh beberapa peternak sapi/kambing pada saat sela-sela produksi yang tujuannya adalah mengambil limbah tahu tadi untuk dibawa. Sistem pembayaran yang dilakukan adalah berdasarkan berat dari limbah tahu, jadi pembeli mengakumulasi berapa kali pengambilan ampas tahu di buku catatan dan jika sudah mencapai berat/jumlah ember tertentu baru akan melakukan pembayaran kepada Mas R. Walaupun usaha ini masih tergolong mikro, Mas R sangat jeli untuk melihat peluang bisnis dalam pemanfaatan limbah tahu sehingga selain keuntungan materi yang didapat, Mas R juga pekerjaannya dipermudah dan tidak harus bingung untuk memperlakukan limbah hasil produksi tahu, karena dalam sekali produksi limbah yang dihasilkan juga lumayan banyak dan jika hanya diberikan kepada ternaknya sendiri jumlahnya terlalu berlebih.

## Peningkatan Status Ekonomi

Setiap manusia memiliki motivasi untuk menaikkan status ekonomi mereka, begitu pula dengan Mas R selaku pemilik usaha tahu yang dikelola oleh keluarga Mas R. Awalnya Mas R memiliki pekerjaan sebagai kuli pabrik yang memiliki penghasilan antara sebesar UMR dan mungkin bisa di bawahnya, namun Mas R merasa penghasilan dari kuli pabrik merasa kurang menjanjikan karena kuli pabrik bukan pekerjaan tetap. Kuli pabrik memiliki sistem kontrak yang diterapkan oleh perusahaan kepada pegawainya.

*"perusahaan di Indonesia yang menggunakan sistem kerja kontrak dengan berbagai alasan, salah satunya agar mampu meningkatkan produktifitas perusahaan, serta agar mampu meningkatkan kinerja perusahaannya secara efektif dan efisien dengan memperkerjakan karyawan seminimal mungkin untuk memberi kontribusi semaksimal mungkin."* (Bahri, 2019:04)

Perusahaan membuat sistem kerja kontrak tersebut karena ada peraturan tentang pekerja kontrak, dengan begitu banyak perusahaan yang menggunakan sistem kerja kontrak. Dengan adanya sistem kerja kontrak perusahaan tersebut tidak perlu memberikan uang pensiun, uang bonus, bahkan tunjangan kepada para pekerjanya. Dari alasan tersebut terbentuk keinginan Mas R untuk memulai sebuah bisnis.

Pada awal tahun 2020 terjadi pengurangan karyawan di pabrik tempat Mas R bekerja dan Mas R menjadi salah satu karyawan yang terkena PHK, karena pada awal tahun 2020 terjadi wabah COVID-19 yang menyebabkan banyak orang kehilangan pekerjaannya. Pada saat Mas R terkena PHK kondisi perekonomian keluarga Mas R merosot, yang biasanya keluarga Mas R bergantung kepada gaji yang diperolehnya untuk menyokong kehidupan sehari-hari. Akan tetapi pada situasi tersebut tidak ada lagi sumber pemasukan untuk menghidupi keluarganya. Pada situasi genting tersebut Mas R mencari jalan keluar untuk menghidupi keluarga nya kembali, dengan bantuan dari saudaranya Mas R untuk mulai merintis bisnisnya. Bisnis yang dikelola oleh Mas R merupakan bisnis yang dikenalkan oleh saudaranya yaitu bisnis tahu, dari saudaranya itulah Mas R dibimbing cara memproduksi tahu hingga pemasaran produk tahu. Bermodalkan uang hasil penjualan sapi dan ilmu yang telah diperoleh selama kurang lebih satu tahun Mas R mulai memberanikan diri membuka usaha tahu.

*"Mereka akan mengambil posisi yang dapat menguntungkan dirinya guna meningkatkan perekonomian dan berani mengambil risiko namun dengan penuh perhitungan untung rugi."* (Sholihah, 2024: 58)

Asumsi peneliti adalah Mas R berani mengambil posisi sebagai pemilik usaha mikro dengan mengandalkan bekal yang ia miliki yang akan ia gunakan untuk memperbaiki dan

meningkatkan roda perekonomian dalam unit terkecil yaitu keluarganya terlebih dahulu. Risiko yang terlihat sepertinya sudah sangat jelas dimana alat produksi yang digunakan sebagian menggunakan konstruksi permanen menggunakan semen, jika perhitungan untung dan rugi kurang matang, maka Mas R kemungkinan besar jika mengalami kerugian akan sangat terpuruk dikarenakan modal yang dikeluarkan jumlahnya besar, serta produksi harus berjalan dan alat-alat produksi kemungkinan tidak akan dapat dimanfaatkan kembali jika produksi berhenti. Sebenarnya risiko kerugian sudah terlihat di depan mata Mas R, namun melalui perhitungan modal dan proses produksi yang dijalankan serta *n-Ach* milik Mas R sudah sangat terkumpul maka Mas R berani untuk meneruskan usaha ini dan menjalani dinamika selama perjalanan dalam usaha ini.

Pada awal-awal merintis usaha ini, banyak dinamika yang dialami oleh produsen selama beberapa bulan dalam proses merintis usaha.

*"Hasil panen di sawah di jual untuk memenuhi kebutuhan hidup lainnya dan untuk modal menanam lagi. Siklus perekonomian masyarakat terus berjalan seperti itu, bahkan terkadang warga juga merugi karena hasil panen yang kurang sesuai harapan"* (Sari, 2023 : 311)

Dalam konteks kutipan tersebut sangat mirip dengan dinamika yang dialami oleh produsen, dimana hasil penjualan produk dan ampas tahu hanya cukup sebagai perputaran modal dan menjadi konsumsi rumah tangga sehari-hari. Istilah yang sering digunakan dalam masyarakat terkait konteks perintisan sebuah usaha yang biasa disebut balik modal. Dimana istilah tersebut akrab dalam telinga di masyarakat dan sering dikonotasikan dengan pengembalian modal selama usaha berjalan. Produsen usaha tahu dalam beberapa bulan usahanya seperti demikian, dimana modal yang mereka gunakan masih belum kembali, sedangkan penghasilan yang mereka dapat hanya cukup untuk kebutuhan sehari-hari dan perputaran produksi. Hal tersebut membuat produsen berpikir keras bagaimana cara untuk *survive* dalam usaha ini, sekaligus merencanakan tentang perluasan pangsa pasar dan peningkatan kualitas produksi.

Pasang surut yang dialami selama masa merintis, sempat membuat motivasi Mas R sempat menurun, akan tetapi Mas R kembali berkaca dengan kondisi keluarganya dan merasa memiliki tanggung jawab untuk meningkatkan perekonomian keluarga, serta dukungan motivasi dari pihak keluarga serta saudaranya yang sudah mendahului dalam usaha tahu ini ikut menguatkan Mas R agar motivasinya terbangun kembali. Lingkungan sosial yang memuji rasa dari produk yang dihasilkan juga turut serta meningkatkan *n-Ach* dalam upaya meningkatkan perekonomian dalam lingkup keluarga

Setelah memulai usaha selama beberapa bulan dan melewati fase merintis tersebut perekonomian keluarga Mas R mulai meningkat menjadi lebih baik dibandingkan saat bekerja di pabrik. Dengan adanya motivasi Mas R tersebut Mas R berhasil meningkatkan perekonomian keluarganya, bahkan Mas R berhasil meningkatkan perekonomian keluarganya dengan adanya bisnis tahu yang Mas R kelola. Terbukti dengan adanya motivasi seseorang bisa meningkatkan perekonomian dalam kehidupan individu tersebut, motivasi itu terbentuk karena beberapa faktor. Salah satunya adalah faktor lingkungan yang mendorong seseorang untuk terus berkembang, salah satunya dengan adanya support dari keluarga, sahabat, bahkan bisa lewat tetangga. Dengan adanya dukungan tersebut usaha seseorang akan memperoleh hasil maksimal. Support yang diberikan dari sisi keluarga adalah dukungan dalam menjalankan roda produksi. Saudara dari Mas R membantu dengan cara memberikan pelatihan dalam produksi tahu, selanjutnya juga melimpahkan beberapa pasarnya kepada Mas R, upaya tersebut tentunya juga mengalami kendala, dimana para konsumen awalnya belum memiliki kepercayaan untuk beralih ke Mas R, tetapi peran saudaranya dalam mempersuasi konsumen sangatlah membantu. Di sisi lain Mas R juga meningkatkan kualitasnya dengan cara meningkatkan kebersihan dalam proses produksi, hal tersebut terjadi dikarenakan Mas R termotivasi untuk memberikan yang terbaik bagi para konsumen.

Upaya tersebut merupakan salah satu bentuk pengaplikasian *n-Ach* yang dimiliki dalam individu. Jika produk tahu tersebut higienis dan cocok dengan konsumen, maka tidak ada alasan bagi para konsumen untuk meragukan produk tersebut, konsumen akan cenderung kembali ke tempat yang sama dikarenakan sudah memiliki kecocokan dengan hasil produk yang mereka beli. Konsumen yang akan terus kembali akan membantu meningkatkan perekonomian pemilik usaha tersebut. Selain itu, kegagalan juga merupakan salah satu faktor yang bisa memberikan motivasi kepada individu, seseorang yang memiliki motivasi melihat kegagalan bukan sebuah ancaman namun sebagai tantangan agar bisa menjadi lebih baik. Dari faktor lingkungan dan faktor kegagalan tersebutlah menjadikan individu tersebut mencari peluang untuk berkembang menjadi lebih baik. Dengan adanya motivasi tersebut individu dapat menjalankan kehidupannya bahkan dapat meningkatkan perekonomian dalam kehidupannya. Contoh yang dialami secara nyata adalah pada saat Mas R dalam masa belajar untuk memproduksi tahu, kadar air yang dimasukkan dalam mesin penggiling kedelai merupakan tantangan yang riskan, dikarenakan harus memberikan takaran air yang pas, tidak boleh kurang maupun lebih. Motivasi yang dibangun dari kegagalan dapat mempengaruhi *n-Ach* individu jika memandang kegagalan tersebut sebagai proses belajar. Mas R juga didampingi saudaranya otomatis dorongan

motivasi yang diberikan oleh keluarga menjadi poin penting bagi para pelaku usaha yang masih dalam proses belajar untuk meningkatkan kemampuan dan pemahamannya.

### Perubahan Status Sosial

Perilaku dan motivasi setiap individu dalam pekerjaan dan bisnis dapat dipengaruhi oleh 3 kebutuhan utama yaitu kebutuhan akan prestasi (Achievement), afiliasi (Affiliation) dan kekuasaan (Power). Seperti halnya dalam UMKM Tahu yang dimiliki Mas R. dalam menjalankan usahanya beliau akan mencari prestasi. Mas R sebagai pemilik usaha tahu tersebut memiliki motivasi yang tinggi yang cenderung akan meningkatkan produktivitas dan kualitas produknya.

*“that natural relationships between people that last a long time and include a sense of belonging become a medium for forming more productive relationships”*  
(Istriani, 2024: 26)

Hubungan dengan lingkungan sekitar merupakan hubungan alamiah yang telah terbentuk di lingkungan sekitar tempat produksi. Setiap beliau menghasilkan produk tahu dengan teknik produksi yang berbeda akan menghasilkan rasa dan kualitas produk yang berbeda juga, setelah itu konsumen akan ikut menilai terkait rasa dan kualitas dari tahu yang telah diproduksi, dengan mengetahui hal tersebut maka produsen akan menyadari bagaimana teknik produksi yang paling tepat. Dari situlah Mas R memperoleh testimoni akan kualitas rasa dari tahunya yang akan semakin memperkuat usahanya dan menggaet pelanggan yang lebih banyak. Selain itu, dengan menggunakan alat-alat modern sederhana untuk meng-upgrade usahanya supaya memiliki kualitas dan kuantitas produksi yang lebih banyak lagi. Dengan begitu usaha yang telah beliau kembangkan dapat semakin maju.

Dengan meningkatnya kualitas dari produk tahu yang diproduksinya, maka akan semakin membentuk kepercayaan pelanggan untuk membeli tahu produksi Mas R. Sehingga terbentuklah kepercayaan antara penjual dan pembeli sehingga dapat meningkatkan loyalitas pelanggan serta reputasi bisnis Mas R. Selain itu, dengan memahami karakteristik orang desa yang terbiasa menawar, hal tersebut disesuaikan oleh produsen dengan cara mengakumulasi modal dan keuntungannya, dengan hal tersebut produsen mampu untuk menuruti kemauan para pelanggan. Selain itu, mencari pangsa pasar yang lebih luas juga turut membantu kuantitas produksi yang dilakukan, dan juga lingkup pasar yang berbeda akan dapat memudahkan ataupun menyulitkan dikarenakan banyaknya kemauan konsumen yang beragam, tetapi sejauh ini yang dirasakan produsen adalah banyaknya keuntungan baik dari segi perputaran modal maupun jaringan relasi yang telah terbangun akibat dari perluasan pangsa pasar.

*“Cooperation can be facilitated by norm of trust which is the social capital that is attached to the network.” (Paramitha, 2018: 284)*

Pembangunan jejaring sosial sangat perlu dilakukan oleh pemilik usaha. Pembangunan jejaring sosial atau kerjasama dapat dilakukan tanpa adanya perjanjian hitam diatas putih. Dengan kata lain, menjalin suatu kerjasama dengan asas saling percaya dan kesepakatan bersama itu dapat dilakukan. Biasanya hal ini dilakukan ketika terjadi antara pelaku usaha kecil dengan penyedia bahan baku dan konsumen.

Pembangunan jejaring sosial sangat perlu dilakukan oleh pemilik usaha. Pada kegiatan usaha Tahu yang dimiliki Mas R tentu saja memiliki jejaring-jejaring yang bertujuan untuk melancarkan kegiatan produksinya. Jejaring yang dimiliki usaha tahu mas R seperti pelanggan tahu, pemasok bahan baku, dan pembeli limbah tahu. Dengan menjaga serta memperluas jejaring sosial beliau dapat mengakibatkan peningkatan status sosial mereka yaitu dikenal sebagai pengusaha tahu. Berbeda dengan saat beliau berada pada pekerjaan kuli pabrik, yang namanya hanya terkenal sebagai seorang karyawan bukan pemilik modal.

Istilah borjuasi kecil sepertinya cocok disandang untuk pelaku usaha ini, dikarenakan usaha yang dikelolanya sendiri dan juga dalam proses produksi beliau juga membutuhkan orang lain untuk menjalankan proses produksi sekaligus proses pemasaran. Walaupun usaha ini masih tergolong lingkup rumah tangga, tetapi Mas R juga berhasil untuk mempekerjakan seseorang walaupun masih *serabutan*, yang dimaksud dalam konteks ini adalah orang yang dikerjakan tersebut tidak memiliki posisi yang tetap, bisa saja orang tersebut dalam satu waktu ditempatkan dalam proses produksi, tetapi di lain waktu juga dapat ditempatkan sebagai distributor tahu dan juga dapat pula berdagang secara langsung.

## SIMPULAN

Perintisan usaha pasti melalui proses yang sangat banyak dan rumit, apalagi bagi masyarakat yang notabeneanya memiliki kondisi ekonomi menengah ke bawah. Apalagi bagi orang yang tidak memiliki background pendidikan tinggi akan menjadikan hal ini sebagai tantangan yang besar. Tetapi untungnya jaringan relasi dan *n-Ach* yang dimiliki oleh pemilik usaha tahu ini sangatlah berguna. Karena jaringan relasi yang dibangun oleh pemilik usaha sudah dibentuk semenjak Mas R menjalankan usahanya, lingkungan sosial Mas R mengenal dirinya dengan sangat baik sehingga hal tersebut dapat dimanfaatkan dengan baik sebagai kesempatan untuk memajukan usahanya. Dorongan motivasi keluarga turut serta memberikan dampak besar bagi *n-Ach* Mas R, beliau memiliki motivasi yang sangat besar untuk menjalani usaha ini dengan penuh hati-hati dan

tanggungjawab guna memperbaiki kondisi perekonomian dalam unit terkecilnya yaitu keluarganya.

*n-Ach* yang dimiliki oleh individu sangat mempengaruhi tingkat motivasinya dalam menjalankan roda produksinya sehingga hal tersebut juga berimbas dalam meningkatkan perekonomiannya. Dapat dibayangkan jika setiap orang juga memiliki *n-Ach* yang tinggi tentunya pembangunan perekonomian dalam suatu daerah juga akan meningkat. Berbagai tantangan dalam menjalankan roda produksi juga dapat teratasi dengan efektif bila kondisi psikis dan *n-Ach* terjaga dengan baik. Karena *n-Ach* dapat dikatakan sebagai salah satu unit yang fundamental dalam pembangunan perekonomian individu ataupun kelompok, serta *n-Ach* secara tidak langsung ikut memelihara kesehatan para pelaku usaha selama menjalankan produksinya.

Secara keseluruhan, keberhasilan Mas R dalam membangun dan menjalankan usahanya hingga saat ini tak luput dari *n-Ach* yang dimilikinya hasil dari dukungan keluarga, jaringan relasi, serta kemampuannya dalam mendapatkan posisi dalam struktur sosial masyarakat di lingkungannya sehingga hal-hal tersebut dikombinasikan dan jadilah Mas R dan usaha tahu yang berjalan dengan baik hingga saat ini, bahkan berkemungkinan juga dapat meningkatkan lagi kapasitas produksinya untuk kedepannya.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Creswell, John W. (2015). "Penelitian Kualitatif & Desain Riset; Memilih di antara Lima Pendekatan (edisi 3)". Yogyakarta; Pustaka Pelajar
- Istriani, Ratna. 2024. "The Transformation of Tourism Villages Through Social Capital and Leadership in Turi District, Sleman, Yogyakarta". *Journal of Contemporary Sociological Issues*. Vol. 4 No. 1:42-63. <https://jurnal.unej.ac.id/index.php/JCSI/article/view/46608>
- Jamaludin, Adon. (2016). "Sosiologi Pembangunan". Bandung: Pustaka Setia
- Paramitha, Nurina Adi. (2018). "The Uses of Information Communication Technology (ICT) and The Fraud Through ICT on Orange Farmers in Wringinpitu Village". Atlantis Press. Vol.165: 283-286. <https://www.atlantispress.com/proceedings/iccsr-18/25904620>
- Saiful, Bahri. 2019. "Pengaruh Sistem Kerja Kontrak Terhadap Kinerja Karyawan (Studi kasus PT. Indomental Industries, Jawilan, Serang, Banten)". Skripsi. Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten. <https://repository.uinbanten.ac.id/id/eprint/4326>
- Sari, Rosnida, Nita Purnamasari dkk. (2023). "Interaksi Perempuan Dukung Dukung Dalam

Memenuhi Kebutuhan Air Bersih Di Kecamatan Pulung Kabupaten Ponorogo. Dalam Jurnal : Hubungan Masyarakat Dan Elit Dalam Mewujudkan Indonesia Maju". Konferensi Nasional Sosiologi X APSSI. Vol. 1 No. 2: 309-315. <https://pkns.portalapssi.id/index.php/pkns/article/view/123>

Sholihah, Indri Maratus, Joko Mulyono, dkk. (2024). "Petani Rasional:Gambaran Petani Benculuk Pasca Masuknya Mesin Combine Harvester". JUSPA. Vol. 6 No.1: 49-60. [www.jurnal.ugp.ac.id/index.php/JuSPA/article/view/565](http://www.jurnal.ugp.ac.id/index.php/JuSPA/article/view/565).