



UNIVERSITAS INDONESIA

**PENGUNAAN JARINGAN SOSIAL DAN MODAL SOSIAL
DALAM BISNIS BERBASIS ETNIS: SEBUAH STUDI
SOSIOLOGI EKONOMI PEDAGANG FASHION ETNIS
TIONGHOA DI PUSAT GROSIR METRO TANAH ABANG
DENGAN MENGGUNAKAN *SOFT SYSTEMS
METHODOLOGY***

SKRIPSI

**NURINA
0806347795**

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
PROGRAM SARJANA REGULER
DEPARTEMEN SOSIOLOGI
DEPOK
JULI, 2012**



UNIVERSITAS INDONESIA

**PENGUNAAN JARINGAN SOSIAL DAN MODAL SOSIAL
DALAM BISNIS BERBASIS ETNIS: SEBUAH STUDI
SOSIOLOGI EKONOMI PEDAGANG FASHION ETNIS
TIONGHOA DI PUSAT GROSIR METRO TANAH ABANG
DENGAN MENGGUNAKAN *SOFT SYSTEMS
METHODOLOGY***

SKRIPSI


**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
sarjana**

**NURINA
0806347795**

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
PROGRAM SARJANA REGULER
DEPARTEMEN SOSIOLOGI
DEPOK
JULI, 2012**

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri, dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Nurina
NPM : 0806347795
Tanda Tangan : 
Tanggal : 11 Juli 2012

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi ini diajukan oleh:

Nama : Nurina
NPM : 0806347795
Program Studi : Sosiologi
Judul Skripsi : Penggunaan Jaringan Sosial dan Modal Sosial dalam
Bisnis Berbasis Etnis: Sebuah Studi Sosiologi Ekonomi
Pedagang Fashion Etnis Tionghoa di Pusat Grosir Metro
Tanah Abang Dengan Menggunakan *Soft Systems
Methodology*

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Sosial pada Program Studi Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Indonesia

DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Sudarsono Hardjosoekarto, Phd



Penguji : Hanneman Samuel, PhD



Ditetapkan di : Departemen Sosiologi Universitas Indonesia
Tanggal : 11 Juli 2012

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT atas segala Rahmat, Taufik dan Hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul Penggunaan Jaringan Sosial dan Modal Sosial dalam Bisnis Berbasis Etnis: Sebuah Studi Sosiologi Ekonomi Pedagang Fashion Etnis Tionghoa di Pusat Grosir Metro Tanah Abang Dengan Menggunakan *Soft Systems Methodology*.

Skripsi ini disusun dan diajukan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar sarjana sosial di Universitas Indonesia. Penulis berharap bahwa skripsi ini dapat bermanfaat bagi eksistensi dan perkembangan organisasi pendidikan di masa yang akan datang sebagai peran perusahaan di bidang pendidikan.

Saya mengakui dan menyadari sepenuhnya bahwa tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, baik ketika masa perkuliahan, saat penelitian lapangan, sampai pada penyusunan skripsi ini, tidak mungkin dapat terselesaikan sendiri. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Erna Karim, M.Si, selaku ketua program dan Putu Chandra Dewi K., S.Sos, M.Si, selaku sekretaris program Sarjana Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Indonesia
2. Bapak Sudarsono Hardjosoekarto, Phd selaku pembimbing skripsi yang sudah bersedia meluangkan waktu dan memberikan ilmunya demi kelancaran skripsi saya ini
3. Bapak Hanneman Samuel, Phd selaku penguji dalam sidang skripsi dan memberikan banyak sekali masukan demi perbaikan skripsi saya dan tulisan saya lainnya kelak
4. Semua dosen Sosiologi yang telah memberikan berbagai materi perkuliahan sehingga menambah sudut pandang baru bagi saya untuk melihat berbagai hal dalam kehidupan sosial.
5. Mas Riyanto dan Mba Ira sebagai staf jurusan Sosiologi FISIP, UI yang banyak membantu saya dalam mengurus administrasi akademik.

6. Dan seluruh pedagang di Pusat Grosir Metro Tanah Abang yang sudah bersedia untuk menjadi informan dalam proses pengumpulan data penelitian ini.
7. Kedua orang tuaku terutama mama yang sudah berjuang menjadi orang tua tunggal, dan alm.bapak yang sudah mengajarkan aku mandiri dan berani sejak kecil. Tanpa mereka berdua mustahil aku berada di titik ini sekarang. Tidak pernah menuntut saya menjadi sesuatu yang tidak saya sukai, tapi selalu berharap saya menjadi “seseorang”.
8. Saudara-saudaraku yang sudah memberikan support dan memfasilitasi pendidikanku. Keponakan-keponakanku, Piyu, Najwa, Raihan, dan Fira yang selalu memberikan keceriaan di sela-sela kuliah dan pengerjaan skripsi.
9. Semua teman-teman sosiologi 2008 yang selalu saling memberikan support, terimakasih sudah memberikan pertemanan yang luar biasa selama kuliah 4 tahun ini, selalu berbagi pengalaman dan ilmu. Dan khususnya sahabat-sahabat jilbaber, Triana Sih Restiwuri yang menjadi panitia kelulusanku, Ayuk Hamasah yang menjadi penasihat spiritual selama aku kuliah, Dini Khoirinnisa, Annisa Meutia (Bu-Ayya), Anna Purnama yang kosannya selalu aku tumpangi. Juga untuk Bibop dan Tangkas yang menjadi teman *sharing* selama bimbingan skripsi ini berlangsung.
10. Mungkin poin ini agak lucu, tapi kucing memiliki peran yang penting dalam penulisan skripsi ini terutama Bubu dan Coky yang setia menemani jam berapa pun aku bergadang mengerjakan tugas kuliah dan skripsi. Meskipun mereka berdua sudah pergi untuk selamanya tapi mereka hewan yang sangat setia dan luar biasa.
11. Dan terakhir for mein Herr, terimakasih sudah menemani dan dengan sabar membantu dalam menulis skripsi ini dan menjadi bagian dari skripsi dan hidupku. terimakasih sudah menjadi “shoulder to cry on” dan menjadi teman untuk berkeluh kesah selama ini. Alles Danke...

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS
AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademik Universitas Indonesia, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nurina
NPM : 0806347795
Program Studi : Sosiologi
Departemen : Sosiologi
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Jenis Karya : Skripsi

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Indonesia **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

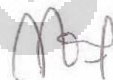
Penggunaan Jaringan Sosial dan Modal Sosial dalam Bisnis Berbasis Etnis: Sebuah Studi Sosiologi Ekonomi Pedagang Fashion Etnis Tionghoa di Pusat Grosir Metro Tanah Abang Dengan Menggunakan *Soft Systems Methodology*

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Indonesia berhak menyimpan, mengalihmedia/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan memublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Di buat di : Depok
Pada tanggal : 11 Juli 2012

Yang menyatakan



(Nurina)

ABSTRAK

Nama : Nurina
Program Studi : Sosiologi
Judul : Penggunaan Jaringan Sosial dan Modal Sosial dalam Bisnis Berbasis Etnis: Sebuah Studi Sosiologi Ekonomi Pedagang Fashion Etnis Tionghoa di Pusat Grosir Metro Tanah Abang Dengan Menggunakan *Soft Systems Methodology*

Penelitian ini berusaha melihat bagaimana jaringan sosial dan modal sosial berperan dalam sebuah kegiatan bisnis. Di Indonesia kegiatan bisnis banyak sekali dikuasai oleh etnis Tionghoa, meskipun demikian etnis ini memiliki latar belakang sejarah yang kelam sejak masa kolonial. Kecemburuan sosial yang ada dimasyarakat membuat etnis ini kerap mendapat perlakuan diskriminatif dari pemerintah maupun masyarakat. Namun, meskipun mendapat perlakuan negatif, etnis ini tetap eksis dan bertahan di dunia bisnis. Dari hal tersebut penelitian ini dilakukan, untuk melihat apakah bisnis berbasis etnis ini berhasil karena adanya peran jaringan sosial dan modal sosial dalam prosesnya.

Dari penelitian ini diketahui bahwa jaringan dan modal sosial dalam bisnis berbasis etnis memang berperan pada awal bisnis tersebut berjalan, namun seiring waktu kekuatan jaringan tersebut menguat bukan karena kesamaan primordial melainkan karena kesamaan pengalaman dan kerja sama yang dilakukan dalam waktu yang lama. Jaringan sosial yang begitu kuat memberikan dampak negatif bagi institusi ekonomi itu sendiri karena kesamaan pengalaman membuat instusi ekonomi sulit berkembang. Dalam aspek modal sosial, peneliti mengkritisi bahwa modal sosial sulit untuk diaplikasikan dalam institusi ekonomi swasta.

Penelitian ini menggunakan *Soft Systems Methodology* dan masuk dalam kategori sosiologi ekonomi, khususnya mengenai *The New Institutionalism Economy in Sociology*. Lokasi penelitian di Pusat Grosir Metro Tanah Abang.

Kata kunci:
Jaringan Sosial, Modal Sosial, Institusi Ekonomi

ABSTRACT

Name : Nurina
Major : Sosiologi
Title : Penggunaan Jaringan Sosial dan Modal Sosial dalam Bisnis Berbasis Etnis: Sebuah Studi Sosiologi Ekonomi Pedagang Fashion Etnis Tionghoa di Pusat Grosir Metro Tanah Abang Dengan Menggunakan *Soft Systems Methodology*

This paper discuss about social network dan social capital in business activity. In Indonesia business activity was handled by Tionghoa Ethnic, even this ethnic has bad history since the colonial era. Sosial jealousy make this ethnic gets negative stereotype and discrimination. But this ethnic still survive and exist in business activity. From that promblem this paper try to explain is the business based on ethnicity being successfull because social network and social capital.

The results of this research that social networkd and social capital in business based in ethnic is accured in the beginning of the business process, moreover that social network being stronger not because primordial factor but the same experience from the actors. Strong ties of social network give negative impact for economic institution because the experience in the group maakes the institution hard to develop itself. In capital social, this paper discuss that social capital is hard to be applied in economic institution based on market mechanism.

This paper use Soft System Methodology and part of Economic Sociology, especially about The New Institutionalism Economic In Sociology. The location of the research was in Pusat Grosir Metro Tanah Abang

Keywords:
Social Network, Social Capital, and Economic Institution

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR	v
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH	vii
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI.....	x
BAB I PENDAHULUAN	
I.1 Latar Belakang Masalah	1
I.2 Permasalahan Penelitian.....	4
I.3 Tujuan Penelitian	5
I.4 Signifikansi Penelitian.....	6
BAB II KERANGKA PEMIKIRAN	
2.1 Tinjauan Pustaka.....	7
2.2 Kerangka Konseptual	9
2.2.1 <i>The New Institutionalism Economy in Sociology</i>	9
2.2.2 Modal Sosial	15
2.2.3 Jaringan Sosial.....	16
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Metode Penelitian	22
3.2 Instrumen Penelitian	31
3.3 Teknik Pengumpulan Data	31
3.4 Informan	32
3.5 Teknik Analisis Data Sumber Data	32
3.6 Keterbatasan Penelitian	33
3.7 Sistematika Penulisan	33

BAB IV DESKRIPSI DATA

4.1 Deskripsi Lokasi Penelitian	35
4.2 Stratifikasi pedagang di Pusat Grosir Metro tanah Abang	36
4.3 Hubungan Pedagang dan Pengelola	43

BAB V HASIL PENELITIAN

5.1 Problem Situation Expressed.....	46
5.1.1 Analisis Satu (Intervensi)	47
5.1.2 Analisis Dua (Sistem Sosial)	49
5.1.3 Analisis Tiga (Politik)	52
5.2 Root Definition of Relevant Purposeful Activity Systems.....	55
5.3 Conceptual Model of Relevant Purposeful Activity Systems	56
5.4 Comparison of Models and Real-World.....	63
5.5 Changes: Systematically Deasireable, Culturally Feasible	99
5.6 Action To Improve The Problematic Situation	99

BAB VI PENUTUP

6.1 Kesimpulan	101
6.2 Rekomendasi	102

DAFTAR PUSTAKA	104
-----------------------------	-----

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

Penelitian ini menggunakan *Soft Systems Methodology* dan masuk dalam kategori sosiologi ekonomi, khususnya mengenai *The New Institutionalism in Economic Sociology*. Penelitian dengan menggunakan *Soft Systems Methodology* ini, memiliki 7 tahap baku. Pada bab ini, membahas khusus tahap satu dalam SSM yakni *Problem Situation Considered Problematic*

1.1 Latar Belakang Masalah

Sudah menjadi rahasia umum bahwa masyarakat Tionghoa adalah masyarakat yang paling banyak merantau kenegeri asing, tidak terkecuali di Indonesia. Ribuan bahkan jutaan masyarakat Tionghoa mengadu nasib di negeri ini, namun kebanyakan dari mereka merupakan Tionghoa peranakan. Kecenderungan aktivitas yang dilakukan oleh etnis pendatang ini adalah bidang perekonomian terutama perdagangan. Pasca kemerdekaan Indonesia merupakan salah satu hal penting dalam perkembangan etnis ini di Indonesia. Terutama dalam hal kepemilikan status kewarganegaraan, legitimasi status kewarganegaraan menjadi warga Negara Indonesia (WNI) memberikan kemudahan etnis ini untuk melakukan ekonominya di Indonesia hal ini juga tersirat dalam Undang-Undang Dasar 1945 dan Pancasila dengan semboyan Bhineka Tunggal Ika yang menjamin seluruh masyarakat Indonesia yang terdiri dari masyarakat pribumi dan etnis pendatang.¹

Pada masa kolonial, Belanda memberi kesempatan kepada etnis Tionghoa untuk berdagang. Posisi yang ditawarkan adalah sebagai pedagang perantara, khususnya sebagai pengumpul barang-barang hasil pertanian ataupun perkebunan dari masyarakat, dan selanjutnya diperdagangkan kepada pengusaha Belanda. Posisi ini sangat mendorong etnis Tionghoa menjadi kelompok masyarakat yang kedua, sedangkan masyarakat pribumi masih berada dibawah

¹ Yusiu Liem, *Prasangka Terhadap Etnis Tionghoa*. Jakarta: Djembatan, 1998. Hlm 1

etnis Tionghoa menurut pandangan kolonial semasa penjajahannya di Indonesia. Pada masa kolonial, Kelompok pribumi kurang mendapat dukungan dari pemerintah Belanda sebagai pedagang perantara, kelompok pribumi dominan diposisikan sebagai pengurus administrasi.

Hingga Indonesia merdeka, etnis Tionghoa tetap beraktivitas sebagai pedagang, tetapi bukan lagi sebagai pedagang perantara. Usman Pelly mengatakan bahwa masa kemerdekaan dapat juga dikatakan sebagai masa peralihan bagi etnis Tionghoa, yaitu peralihan dari pedagang perantara menjadi pedagang grosir ataupun pedagang rumahan.² Hal baru yang terlihat sesudah masa transisi kemerdekaan tersebut adalah banyak toko dan grosir dimiliki oleh kelompok etnis Tionghoa. Mereka menguasai pusat penjualan segala jenis barang-barang, seperti barang elektronik, pusat perkakas rumah tangga, barang hiasan dan barang-barang perlengkapan lainnya.

Banyak masyarakat etnis Tionghoa yang sampai saat ini tetap berjaya dari segi ekonomi, hal ini dikarenakan dari pengaruh masa lalu mereka yang memilih berdagang sebagai mata pencaharian. Salah satu faktor kesuksesan etnis Tionghoa berdagang ialah dukungan dari masyarakat Indonesia pada umumnya, yang tidak pernah melakukan tindakan merugikan bagi kelompok etnis Tionghoa. Bidang kehidupan yang paling menonjol kepermukaan umum adalah aktivitas perdagangan, sedangkan bidang kehidupan yang lain, seperti keagamaan, aspek sosial, dan aspek kebudayaan lainnya adalah hal yang sangat pribadi bagi masyarakat Tionghoa Indonesia. Hal ini tidak terlepas dari budaya yang membentuknya yaitu ajaran Budha, Toisme dan Konfusianisme. Ajaran tersebut telah dianut oleh masyarakat Tionghoa dalam waktu yang cukup lama dan sangat sulit memudar. Unsur budaya tersebut adalah ajaran yang sangat berbeda dengan ajaran budaya masyarakat Indonesia lainnya.

Meskipun demikian sejarah pernah mencatat tragedi yang menimpa masyarakat ini akibat kesuksesan masyarakat Tionghoa di Indonesia, salah

²Ibid hlm 104

satunya yang terbesar adalah peristiwa tahun 1710 dimana ribuan masyarakat Tionghoa mengalami pembantaian masal³. Selain kejadian tersebut pada era reformasi tahun 1998 pun etnis Tionghoa tidak luput dari serangan eklusi yang dilakukan oleh warga pribumi. Mereka mengalami diskriminasi akibat keberhasilan mereka di dunia ekonomi dibandingkan masyarakat pribumi. Eklusi yang dilakukan oleh masyarakat pribumi sekarang ini justru berbanding terbalik dengan realita yang ada, hampir 90 persen perdagangan di Indonesia kembali mereka kuasai.

Di Jakarta banyak sekali etnis Tionghoa yang menguasai perekonomian, mulai dari perdagangan elektronik, otomotif, hingga perdagangan fesyen. Peneliti ingin melihat bagaimana perdagangan yang dilakukan etnis ini di ranah fesyen. Dan mengapa peneliti mengambil industri fashion bukan bidang ekonomi lainnya adalah karena di industry fashion merupakan industry yang sifatnya grosir atau masal sehingga proses produksi dan system penjualan barang fesyen ini berbeda dengan barang elektronik dan otomotif. Pedagang berperan langsung dari proses pemilihan bahan baku hingga penjualan. Salah satu pusat fesyen terbesar di Jakarta adalah PGMTA, di tempat ini mayoritas pedagangnya berasal dari etnis Tionghoa. Mereka menjual barang-barang fesyen seperti pakaian, jeans, aksesoris secara grosir. Dalam realitanya etnis Tionghoa sering membentuk suatu kelompok bisnis dengan memperluas jaringan-jaringan pemasarannya yang bertujuan untuk menguasai pasar. Keunikan dari pola bisnis yang dijalankan mereka dibanding dengan perilaku ekonomi lainnya, terutama dalam hal ikatan dan etika berbisnis dalam kelompok yang dibangun pada kawasan bisnis tertentu.

Terlepas dari dimensi ekonomi yang mendasari hubungan yang terjalin antara pelaku bisnis Tionghoa, peneliti berusaha untuk mencari informasi tentang faktor lain yang berperan cukup signifikan dalam strategi bisnis yang dilakukan etnis Tionghoa ini yakni dimensi sosial. Menurut Granovetter tindakan ekonomi yang disituasikan secara sosial dan melekat dalam jaringan sosial personal yang sedang berlangsung di antara para aktor ini tidak hanya terbatas terhadap tindakan

³Batavia Queen of The East, hlm 36

aktor individual tetapi juga mencakup perilaku ekonomi yang lebih luas, seperti penetapan harga dan institusi-institusi ekonomi yang semuanya terpendam dalam suatu jaringan hubungan sosial. Adapun yang dimaksudkan jaringan hubungan sosial ialah sebagai “Suatu rangkaian hubungan yang teratur atau hubungan sosial yang sama di antara individu-individu atau kelompok-kelompok.” Cara seseorang berlekatan dalam jaringan hubungan sosial adalah penting dalam penentuan banyaknya tindakan sosial dan jumlah dari hasil institusional. Misalnya, apa yang terjadi dalam produksi, distribusi dan konsumsi sangat banyak dipengaruhi oleh keterlekatan orang dalam hubungan sosial.

1.2 PERMASALAHAN PENELITIAN

Sebagai etnis pendatang, etnis Tionghoa kerap kali mendapat stereotipe negatif dari warga pribumi. Dengan berbagai stereotipe yang dibawa oleh etnis Tionghoa, realitas yang mereka bentuk justru sebaliknya. Meskipun dalam sejarah etnis ini mengalami diskriminasi sebagai warga asing, sekarang eksistensi mereka dalam dunia bisnis cukup berpengaruh terhadap roda perekonomian. Dari hasil observasi yang peneliti lakukan sebelumnya di PGMATA, peneliti melihat bahwa pedagang Tionghoa yang ada di tempat ini terbagi dalam beberapa marga. Marga yang mereka miliki dapat dilihat dari nama depan mereka misalnya marga Bong, Tjong, Tjew, dll.⁴ Kegunaan marga adalah untuk melihat struktur kekerabatan etnis ini. Dari hasil observasi sementara di PGMATA, banyak sekali masalah yang ada dalam perdagangan barang fesyen ini, salah satunya adalah masalah sistem kerja yang dilakukan oleh para pedagangnya, mereka melakukan perdagangan di tempat jual-beli, artinya ketika konsumen datang mereka baru mencatat barang yang ingin dibeli konsumen tanpa mengetahui stok barang yang ada pada hari tersebut dan ketika konsumen ingin mengambil barang yang mereka sudah beli ternyata banyak barang yang sudah habis. Hal ini mengindikasikan terjadi masalah dalam sistem perdagangan yang mereka lakukan. Masalah kedua adalah hubungan antara pedagang dengan pihak pengelola gedung. Mayoritas toko yang ditempati pedagang di PGMATA adalah dengan sistem kontrak tahunan, namun

⁴Pernyataan seorang pedagang bernama R di PGMATA

masalahnya dari tahun ke tahun biaya kontrak toko terus naik, hal ini banyak sekali dikeluhkan oleh para pedagang karena biaya produksi mereka juga tinggi dan banyak biaya operasional lain yang harus dikeluarkan, sedangkan harga tidak bisa mereka naikkan begitu saja karena memikirkan faktor konsumen.

“iya sekarang tuh gila banget sewanya setahun 500 juta sedangkan kita dagang tidak genap satu tahun karena di potong lebaran hari minggu juga libur, belum biaya bayar telpon dan listrik. Makanya tuh di lantai 6 dan 1 banyak banget yang tutup”⁵

Dari masalah ini banyak pedagang yang kemudian bangkrut, tapi yang menarik adalah masih banyak juga pedagang yang sukses ditengah himpitan biaya kontrak toko yang besar tersebut. Dari hal tersebut peneliti mencoba menyempitkan ruang lingkup penelitian dalam perumusan permasalahan penelitian, yakni

1. Bagaimana peran jaringan sosial dalam proses produksi barang fashion di PGMTA?
2. Bagaimana peranan modal sosial dalam sistem sewa antara pihak pengelola PGMTA dengan Tenant?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah di atas maka tujuan penelitian ini adalah

1. Mendeskripsikan jaringan sosial yang terbentuk dalam proses produksi barang fesyen di PGMTA
2. Mendeskripsikan peran modal sosial yang ada dalam sistem penyewaan toko oleh pihak Pengelola dan Tenant

1.4 Signifikansi penelitian

- **Secara Akademis**

Secara akademis penelitian ini diharapkan dapat memperkaya data dan informasi untuk kajian-kajian ilmu sosial, terutama kajian sosiologi ekonomi dan sosiologi industri terkait bisnis berbasis jaringan sosial. Terlebih lagi yang

⁵Salah satu pernyataan pedagang T di PGMTA

membedakan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah dengan menggunakan *Soft Systems Methodology*, dengan demikian penelitian ini diharapkan dapat mengisi kekurangan dari penelitian sejenis sebelumnya, karena melalui studi pustaka yang telah dilakukan sebelumnya penelitian serupa hanya mendeskripsikan masalah jaringan sosial dalam bisnis tanpa memberikan satu model permasalahan dan rekomendasi yang signifikan bagi pihak yang diteliti. Dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan dalam hal metodologis dan analisis yang berbeda dengan penelitian sebelumnya.

- **Secara Praktis**

Manfaat penelitian secara praktis merupakan implikasi dari penggunaan metode dalam penelitian ini, dengan penggunaan *Soft Systems Methodology* bukan hanya memberikan hasil analisis yang deskriptif saja namun juga memberikan rekomendasi atas permasalahan yang diteliti. Karena penelitian ini merupakan penelitian terapan khususnya *action research* maka, hasil dari penelitian ini dapat dijadikan rujukan bagi pembuatan kebijakan, dapat dijadikan strategi bisnis berbasis jaringan sosial. Bukan hanya itu saja, hasil dari penelitian ini juga dapat dijadikan rujukan untuk membangun bisnis.

BAB II

Kerangka Pemikiran

Bab dua merupakan kerangka pemikiran yang dijadikan landasan penulis dalam proses penelitian ini. Tujuan dari bab ini adalah untuk memperjelas kedudukan masalah di bab sebelumnya terkait dengan teori yang digunakan dengan terlebih dahulu memahami teori tersebut. Ada pun teori yang digunakan Sosiologi Ekonomi Kelembagaan Baru yang meliputi Jaringan Sosial dan Keterlekatan ekonomi yang ada di dalamnya. Selain selain itu di dalam bab ini juga dicantumkan studi pustaka mengenai penelitian terkait yaitu penelitian yang menggunakan teori sejenis, tujuannya adalah memperjelas penelitian ini dengan penelitian sebelumnya.

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1 Penelitian Muhammad Luthfi Malik yang berjudul Etos Kerja, Pasar, dan Masjid: studi sosiologi Mobilitas Perdagangan Orang Gu-Lakudo di Sulawesi Tenggara.

Studi ini mengkaji proses transformasi dan mobilitas sosial ekonomi perdagangan orang Gu-Lakudo dari ekonomi subsisten di pedesaan pada ekonomi komersial yang berbasis perdagangan di Sulawesi Tenggara. Untuk mengembangkan analisis yang konstruktif terhadap fenomena tersebut, maka digunakan metode kualitatif (observasi, wawancara, dan penggunaan dokumen). Dari hasil studi lapangan menjelaskan, bahwa keberhasilan orang Gu-Lakudo tersebut, terkait dengan peran-aktif H. Abdul Syukur sebagai seorang ulama Islam integratif (pedagang, modernis, dan transformatif). Dengan pembaruan Islam yang dilakukan oleh Syukur menjadi momentum terjadinya perubahan orientasi paham keagamaan orang Gu-Lakudo, dari sinkretis mistik Islam dengan tradisi agama leluhur mereka pada konteks Islam modernis-rasional. Lalu, mendorong mereka untuk mengembangkan perdagangan hasil penangkapan ikan nelayan tradisional, dengan dukungan lembaga ekonomi yang dibentuknya

(Koperasi Gu Makmur). Terintegrasinya nilai-nilai pembaruan Islam dengan pengembangan perdagangan, menumbuhkan etos ekonomi Islam bagi orang Gu-Lakudo. Selanjutnya, mereka terobsesi untuk melakukan migrasi desa-kota pada akhir tahun 1960-an. Mereka mulai mengembangkan usaha perdagangan pakaian jadi dan barang kelontong di pasar sentral Bau-Bau. Dalam perkembangannya, mereka menunjukkan mobilitas perdagangan yang cukup kompetitif, melakukan diversifikasi usaha dagang, serta perluasan pasar ke kota lain (Raha dan Kendari) di Sulawesi Tenggara. Studi ini menyimpulkan bahwa secara sosiologis, orang Gu-Lakudo melakukan mobilitas geografis dan vertikal. Mobilitas perdagangan mereka digerakkan etos ekonomi yang mengintegrasikan ketaatan mengamalkan ajaran agama dengan aktivitas perdagangan. Karena itu, modal spiritual Islam bagi mereka menjadi suatu hal yang urgen sebagai basis dari terbentuknya modal sosial, sehingga menghasilkan modal finansial. Ini dikonstruksikan dalam konteks hubungan relasional antara pasar sebagai institusi ekonomi dan masjid sebagai institusi keagamaan dalam Islam.

Hasil penelitian ini yaitu masyarakat Gu-Lakudo masih melakukan kegiatan ekonominya pada level mikro. Kemampuan setiap agen secara individu membuat para pelaku ekonominya bertahan namun belum ada tindakan kolektif oleh setiap agennya sehingga kegiatan ekonomi yang dilakukan masyarakat Gu-Lakudo tidak dapat bersaing dengan struktur ekonomi yang lebih besar. Implikasi teoritis dalam penelitian ini adalah pasar sebagai institusi ekonomi bukan hanya sebagai arena persaingan namun yang terpenting di dalamnya adalah terbentuknya interaksi sosial oleh masyarakat Gu Lakudo atas dasar agama yang disimbolkan dengan masjid dan etnisitas masyarakat Gu Lakudo itu sendiri. Implikasi dari penelitian ini adalah sebagai pijakan peneliti pada bagian teoritis dan analisis hubungan pedagang pada level mikro. Penelitian ini juga memberikan celah untuk diteliti lebih lanjut yakni bagaimana peranan yang terbentuk antar individu dalam melakukan kegiatan ekonominya.

2.1.2 Tulisan ketut Gede Mudiarta yang berjudul Jaringan Sosial dalam pengembangan sistem dan usaha agribisnis: perspektif teori dan dinamika studi kapital sosial⁶

Tulisan yang dibuat oleh Gede Mudiarta ini menyoroti pentingnya pemberdayaan petani dan potensi lokal dalam implementasi suatu program pembangunan introduksi supra sistem dalam pengembangan dalam pengembangan sistem dan usaha agribisnis. Lebih lanjut penelitian ini melihat bagaimana ketertambatan secara ekonomi berhubungan dengan jaringan sosial dalam masyarakat pertanian dan bagaimana peningkatan modal sosial dalam hal inovasi teknologi pertanian dalam hal peningkatan kesejahteraan masyarakat agribisnis.

Yang membedakan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah penelitian sebelumnya hanya membahas hubungan-hubungan dalam level mikro tapi di penelitian ini, peneliti mencoba untuk membawa hubungan yang sifatnya mikro dengan hubungan pemegang kekuasaan di level meso. Dan kebanyakan penelitian sebelumnya hanya sebatas melihat dan mendeskripsikan fenomena yang ada namun penelitian ini mencoba untuk memberikan rekomendasi yang signifikan dan dapat memberikan solusi untuk memperbaiki masalah yang ada di lapangan.

2.2 Kerangka konseptual

2.2.1 *The New Institutionalism in Economic Sociology*

Victor Nee (2005) mengawali pemikirannya mengenai bagaimana sebuah institusi berinteraksi dengan jaringan sosial dan norma-norma sosial dalam mengarahkan tindakan ekonomi. Sedangkan Granovetter melihat bahwa aktor ekonomi bukan atom yang lepas dari konteks masyarakat namun tingkah laku aktor melekat pada realitas sosial secara nyata dan berlangsung dalam relasi sosial antar individu maupun kelompok dalam struktur sosialnya. Relasi atau hubungan sosial bukan sebuah institusi. Atas dasar hal tersebut maka muncul kritik terhadap pemikiran

⁶Forum penelitian agro bisnis Vol.27 No.1 Juli 2009

ini yakni teori institusi baru, menurut para pemikir teori ini, Granovetter hanya menjelaskan gejala-gejala mikro yang dekat dengan perilaku agen saja tanpa mengkaitkan hubungan tersebut terhadap struktur yang lebih besar. Victor Nee (2005: 55) lebih jauh menjelaskan bahwa yang dimaksud dengan institusi adalah sistem dominan dari elemen-elemen yang bersifat formal dan informal seperti; kebiasaan, kesepakatan-kesepakatan, norma-norma, dan kepercayaan yang dibagi bersama (*sharedbeliefs*), dimana para aktor mendasarkan tindakannya ketika memenuhi kepentingan-kepentingannya. Dari defenisi ini, Victor Nee memandang institusi sebagai struktur-struktur sosial yang menyediakan pedoman untuk tindakan bersama dengan cara mengatur kepentingan masing-masing orang dan memperkuat hubungan antar mereka, karena perilaku seseorang dipengaruhi oleh orang lain. Kerangka institusi inilah yang membentuk perilaku ekonomi masyarakat (2005: 56). Melalui konsepsi ini, Victor Nee memperbaiki konsep yang dirintis Douglass C. North yang terlalu menggunakan perspektif ekonomi dalam melihat bahwa perilaku ekonomi tidak dipengaruhi oleh orang lain, melainkan pasar (*market*) dan negara (*state*) (Toboso, 2001: 765-784). Victor Nee (2005: 56) menganggap perilaku ekonomi seseorang dipengaruhi oleh orang lain (*actors are influenced by other actors*). Konsepsi tentang perilaku seseorang yang dipengaruhi oleh orang lain ini terkait dengan konsep perilaku yang berlandaskan budaya. Sebagaimana yang dikemukakan oleh Alejandro Portes, bahwa budaya (*culture*) sebagai area nilai-nilai (*Values*), pranata-pranata (*institutions*), kerangka kognisi dan akumulasi pengetahuan. Nilai adalah prinsip moral secara umum dan norma adalah petunjuk konkret untuk berperilaku. Norma berakar pada nilai (*Values*) yang menjadi aturan tentang boleh dan tidaknya sebuah perbuatan. Norma cenderung menentang perubahan. Sedangkan struktur sosial (*social structure*) atau organisasi terdiri dari individu yang menjalankan peran dan terpola dalam sebuah status yang bersifat hierarkis. Struktur kekuasaan (*power structures*) berubah dengan lambat karena para pemilik kekuasaan tidak mau melepaskan hak-hak istimewanya. Jadi, antara budaya (*culture*) yang menekankan peranan nilai (*Values*) dan pranata (*institutions*) dengan struktur sosial (*social structure*) atau organisasi dapat dilihat sebagai evolusi hierarki pengaruh yang saling

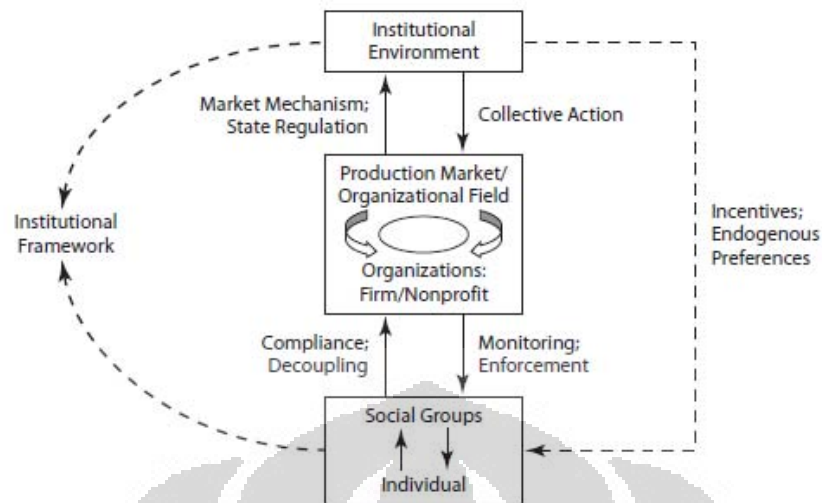


FIGURE 2. A model for the new institutionalism in economic sociology

berhubungan. Norma-norma budaya adalah hal terdalam (*deep*) atau tebal (*thick*) dan struktur sosial adalah hal terluar (*surface*) atau tipis (*thin*) (Portes, 2006: 233-262). Untuk memperbaharui pemikiran lama ini, maka Nee memperjelas pemikirannya dalam teori kelembagaan baru seperti dalam bagan di bawah ini

Model multi level di atas menerangkan mengenai keterkaitan fungsi lingkungan institusi formal yang diterapkan oleh pemerintah (*policy environment*) dalam menata hak-hak kepemilikan, menatar pasar, dan perusahaan, yang berintegrasi dengan aturan formal dan informal di level meso (organisasi) dan juga pada level mikro (grup sosial dan individu). Model ini melihat mekanisme institusional memiliki penyebab yang lebih dalam karena sangat menentukan insentif. Dalam pandangan Teori kelembagaan baru, norma yang ada akan berinteraksi dengan hukum formal (*formal rules*) dalam merealisasikan kepentingan individu.

Prinsip dasar sosiologi ekonomi kelembagaan baru

Komponen	Deskripsi
Asumsi	Rationality terkait dalam konteks masyarakat aktor didorong oleh <i>interest</i> , biasanya dibentuk oleh faktor kepercayaan,

	norma, dan ikatan-ikatan jaringan sosial
Asumsi	Organisasi, individu mengartikulasikan <i>interest</i> dalam organisasi dan jaringan
Definisi institusi	Sistem saling berhubungan antara institusi formal dan informal. Sistem ini memfasilitasi, mendorong, dan mengatur tindakan ekonomi.
Mekanisme Level Makro	UU, peraturan pemerintah, mekanisme pasar, tindakan kolektif
Mekanisme Level Mikro	Tindakan individu dalam jaringan atau organisasi, tindakan itu didorong oleh <i>interest</i> individu.

Victor Nee (2005: 55-57), yang merupakan generasi mutakhir dalam teori institusional baru ini (*new institutionalism*), menjelaskan institusi sebagai; sebuah sistem dominan dari elemen formal dan informal yang saling berhubungan seperti kebiasaan (*customs*), kepercayaan yang dianut bersama (*sharedbelief*), konvensi (*conventions*), norma (*Norms*), aturan (*rules*), dimana aktor melandasi perbuatannya ketika memenuhi kepentingan-kepentingan mereka. Sehingga, perubahan institusi (*institutional change*) tidak hanya melibatkan pembentukan ulang aturan-aturan formal tapi secara fundamental menuntut adanya pengaturan kembali (*rearrangement*) dari kepentingan-kepentingan, norma-norma, dan kekuasaan. Dan semua proses kemunculan, penolakan (*resitensi*), dan transformasi dari struktur institusi ini berdasarkan pada rasionalitas yang kontekstual (*context-bond rationality*), yaitu rasionalitas yang berdasarkan konteks masyarakat tertentu dan tertanam dalam hubungan-hubungan interpersonal. Jika konsep rasionalitas pada perspektif ekonomi klasik sepenuhnya rasional (*wholly rational*) demi maksimalisasi keuntungan individu, maka rasionalitas yang sesuai konteks adalah yang berlandaskan pada budaya, agama, dan kebiasaan setempat. Lewat konsep ini, Victor Nee tidak hanya menjelaskan sosiologi ekonomi tapi juga ekonomi institusional yang baru, yang membantu kita

untuk memahami lebih baik hubungan antara individu dan kelompok yang menciptakan kegiatan-kegiatan ekonomi secara bersama-sama dalam menghadapi aturan-aturan formal yang mengatur praktek ekonomi. Dengan kata lain, Victor Nee memperkaya perdebatan antara ekonomi formalis yang tidak melekat secara sosial (*social disembeddedness*) dengan ekonomi substantivis yang melekat secara sosial (*social embeddedness*). Perdebatan yang hingga kini masih memerlukan jalan keluar yang memuaskan. Victor Nee (1998) menyimpulkan bahwa pola-pola kelekatan sosial (*social embeddedness*) sebagaimana diperkenalkan oleh Mark Granovetter sangat bervariasi antar satu budaya dengan lainnya (*embeddedness patterns vary by cultural setting*). Satu pola kelekatan sosial yang berlaku pada satu budaya tidak serta merta bisa diterapkan pada budaya yang lain (Victor Nee and Mary C Brinton, 1998; dan Victor Nee, 2005). Selama ini, ekonomi dipahami sebagai ilmu empirik yang tergantung pada nilai-nilai yang bersifat positif dan mengabaikan nilai normatif. Padahal, ilmu ekonomi merupakan ilmu yang paling bergantung pada nilai dan paling normatif diantara ilmu-ilmu sosial lainnya. Model dan teorinya akan selalu didasarkan pada sistem nilai tertentu, yaitu pada pandangan tentang hakikat manusia (epistemologis dan ontologis). Pengaruh agama, dan sistem nilai budaya yang masih berlaku dan semakin nyata dalam kehidupan ekonomi di Amerika Latin, Asia dan Afrika telah meruntuhkan paradigma positivisme yang telah digunakan oleh para sarjana ekonomi klasik.

Konsep kunci Victor Nee (2005) menegaskan mekanisme sosial dimana aspek formal dan informal saling berhubungan dan menjadi dasar bagi setiap manusia dalam mencapai kepentingan ekonominya. Menurut Nee, aspek formal yang terdiri dari peraturan-peraturan formal dari negara seperti undang-undang (UU) (*institutional environment*) berhubungan secara dialektis dengan aspek informal seperti norma-norma dan nilai-nilai agama (*shared belief*), jaringan sosial (*social network*), kelekatan sosial (*social embeddedness*) yang sesuai konteks sosial-budaya tertentu. Kedua aspek formal dan informal menurut Victor Nee, keduanya mempengaruhi perilaku manusia dalam melakukan kegiatan-kegiatan ekonominya. Sedangkan organisasi (*organizations*) adalah cetak biru (*blueprint*) struktur sosial yang memiliki peran-peran (*roles*), misalnya;

perusahaan atau asosiasi nirlaba. Dan selanjutnya adalah elemen-elemen institusional informal (*informal institutional elements*) (Victor Nee, 2005). Pendek kata, teori institusional baru dari Victor Nee ini adalah sebuah gabungan antara ekonomi institusional (*institutional economics*), teori pilihan rasional (*rational choice theory*), dan teori kelekatan sosial (*social embeddedness theory*).

Jadi, teori institusional baru menelaah tentang bagaimana institusi memainkan peran yang vital dalam menstrukturisasi transaksi-transaksi sosial dan ekonomi dan memahami dasar dari norma-norma sosial, jaringan sosial dan kepercayaan (*shared beliefs*) yang krusial dalam menjelaskan persoalan yang terjadi dalam praktek ekonomi moderen.

Dalam penelitian ini, menggunakan teori *The New Institutionalism Economy in Sociology* dari Victor Nee adalah sebagai kerangka berpikir peneliti untuk melihat gejala ekonomi yang terjadi di PGMTA, namun yang perlu digaris bawahi adalah penggunaan teori ini hanya sebagai landasan berpikir mengenai perilaku ekonomi pada setiap level saja, untuk memperdalam perilaku ekonomi setiap aktor dalam setiap level dibutuhkan teori penunjang yakni teori modal sosial dan teori jaringan sosial.

2.2.2 Modal Sosial (*Social Capital*)

Dalam studi tentang sosiologi ekonomi, modal sosial digunakan untuk menjelaskan hubungan-hubungan ekonomi yang menghasilkan produk ekonomi dan non-ekonomi (Putnam, 2000). Istilah modal sosial pertama kali muncul pada Tulsan Hanifan (1916) dalam konteks meningkatkan kualitas hidup masyarakat melalui keterlibatan masyarakat itu sendiri. Namun istilah modal sosial yang ditulisnya tidak begitu populer hingga tahun 1956 dan konsep ini baru muncul kembali di tulisan-tulisan sosiolog Kanada dan diperkuat dengan Teori Pertukaran Homans. Konsep modal sosial yang berkembang sekarang ini terinspirasi dari penelitian yang dilakukan oleh Coleman (1988) di bidang pendidikan dan Putnam (1993) mengenai *Civic Participation* dan performa institusi. Putnam mendefinisikan modal sosial sebagai fitur-fitur organisasi sosial seperti kepercayaan (*trust*), norma (*Norms*), dan jaringan (*network*). Namun jika dilihat

dari segi historis, Bordieu dan Coleman telah menulis konsep ini sebelum Putnam. Menurut Bordieu modal sosial adalah

‘ the aggregate of the actual or potential resources which linked to possession of durable networks of more or less institutionalized relationships of mutual acquaintance and recognition... which provides each of its members with the backing of the collectivity-owned capital, a ‘credential’ which entitles them to credit in the various sense of the world’.

Menurutnya akses yang dimiliki terhadap sumber daya ekonomi dan sosial berbeda tergantung modal yang dimilikinya, dalam hal ini yang dimaksud bukan hanya modal ekonomi namun juga modal sosial. Sedangkan Coleman melihat bahwa modal sosial sangat bergantung pada teori pilihan rasional namun lebih lanjut ia mengatakan bahwa tanpa adanya jaringan sosial maka akan sulit sekali mengadakan sumber daya yang cukup untuk melakukan tindakan ekonomi dan sosial. Sedangkan Putnam (2000:19), modal sosial mengacu pada hubungan antar individu (*connections among individuals*), hubungan sosial (*social networks*), norma-norma sosial (*social norms*), dan kepercayaan (*trust*) yang muncul dan terbentuk di antara individu. Putnam (1993:169) membagi modal sosial menjadi dua yakni *bonding social capital* dan *bridging social capital*

a. modal sosial terikat (*bonding*)

modal sosial terikat ini cenderung lebih eksklusif karena melihat kesamaan-kesamaan dalam kelompok. Kesamaan tersebut berbasis factor primordial seperti agama, kesukuan, asal daerah, dll. Tingkat solidaritas dalam kelompok ini cenderung lebih kuat.

b. Modal sosial menjembatani (*bridging*)

Berbeda dengan modal sosial terikat, dalam level ini kelompok yang memiliki ikatan primordial dalam modal sosial terikat mulai melakukan relasi dengan kelompok sosial lainnya. Dalam kelompok ini ikatan yang terbentuk tidak sekuat yang ada dalam *bonding* karena latar belakang anggota kelompoknya berbeda-beda, mungkin hanya ada satu kesamaan atau tujuan yang menyebabkan kelompok-kelompok ini berkoordinasi, mungkin kesamaan ekonomi, profesi, ketertarikan, dll.

Namun ada satu aspek yang tidak dikemukakan oleh Putnam, yakni *Linking Social Capital*. Konsep ini pertama kali dikemukakan oleh Woolcock (2001) dan dikembangkan oleh Strezer (2002). Tipologi ini muncul karena melihat hubungan-hubungan yang terjadi tidak dapat dibiarkan begitu saja melainkan perlu adanya kelompok yang mengatur hubungan ini. Untuk itu Szreter (2002) menambahkan satu tipologi lagi yakni *Linking*. Diasumsikan kelompok ini memiliki pengetahuan, kekuasaan, dan netral dalam mengatur hubungan *bonding* dan *bridging*.

2.2.3 Jaringan Sosial

Jaringan sosial merupakan salah satu dimensi kapital sosial selain kepercayaan dan norma. Konsep jaringan dalam kapital sosial lebih memfokuskan pada aspek ikatan antar simpul yang bisa berupa orang atau kelompok (organisasi). Dalam hal ini terdapat pengertian adanya hubungan sosial yang diikat oleh adanya kepercayaan yang mana kepercayaan itu dipertahankan dan dijaga oleh norma-norma yang ada. Pada konsep jaringan ini, terdapat unsur kerja, yang melalui media hubungan sosial menjadi kerja sama.

Pada dasarnya jaringan sosial terbentuk karena adanya rasa saling tahu, saling menginformasikan, saling mengingatkan dan saling membantu dalam melaksanakan ataupun mengatasi sesuatu. Intinya, konsep jaringan dalam kapital sosial menunjuk pada semua hubungan dengan orang atau kelompok lain yang memungkinkan kegiatan dapat berjalan secara efisien dan efektif (Lawang, 2005). Selanjutnya, jaringan itu sendiri dapat terbentuk dari hubungan antar personal, hubungan antar individu dengan institusi serta jaringan antar institusi. Sementara jaringan sosial (*Network*) merupakan dimensi yang bisa saja memerlukan dukungan dua dimensi lainnya karena kerja sama atau jaringan sosial tidak akan terwujud tanpa dilandasi norma dan rasa saling percaya.

Lebih lanjut, dalam menganalisis jaringan sosial, Granovetter (2005) mengetengahkan gagasan mengenai pengaruh struktur sosial terutama yang dibentuk berdasarkan jaringan khusus terhadap manfaat ekonomis khususnya mengenai kualitas informasi. Ia meyakini bahwa terdapat keterikatan antara

struktur sosial terutama yang berhubungan dengan jaringan sosial dapat mempengaruhi economic outcomes. Yang dimaksud dalam *economic outcomes* adalah sektor tenaga kerja, harga, inovasi, serta produktivitas dan kepatuhan. Lebih lanjut ia menegaskan bahwa jaringan dapat mempengaruhi *economic outcomes* karena jaringan sosial dapat mempengaruhi aspek informasi, menyediakan *reward and punishment*, serta dapat memberikan keyakinan terhadap aktor ekonomi bahwa tindakan ekonomi yang ia lakukan sudah benar meskipun hasilnya bisa saja tidak sesuai dengan apa yang diharapkan.

a. Dampak jaringan sosial terhadap ketenagakerjaan

Dengan menggunakan jaringan sosial yang dimiliki individu dalam kelompok, maka proses perekrutan tenaga kerja dapat dimungkinkan menggunakan jaringan sosial tersebut. Ada dua kemungkinan yang terjadi jika menggunakan sistem perekrutan ini, yakni bisa terjadi efisiensi dalam proses perekrutan dan training karyawan baru, karena perusahaan tidak perlu mengeluarkan biaya dalam proses perekrutan dan training, kedua hal ini dapat dilakukan oleh anggota kelompok yang memasukan karyawan melalui jaringan sosialnya tersebut. Namun dampak yang kedua bersifat sebaliknya, karena menggunakan perekrutan dengan jaringan sosial, maka bisa terjadi praktik nepotisme, dan memungkinkan tidak tercapainya prinsip ekonomi bagi perusahaan yakni efisiensi dan efektif dalam proses perekrutan tenaga kerja, karena bisa saja tenaga kerja yang direkrut bukan berlandaskan kemampuan kerja atau profesionalisme dalam bekerja tapi karena ada hubungan sosial.

b. Dampak jaringan sosial terhadap harga

Dengan menggunakan peran dari jaringan sosial maka harga akan cenderung lebih murah ketika pasar berhadapan dengan individu atau kelompok dalam jaringan yang sama. Hal ini akan meningkatkan efisiensi dan efektifitas dalam kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh kelompok

c. Dampak jaringan sosial terhadap produktivitas dan kepatuhan

Posisi individu dalam sebuah kelompok akan lebih merasa percaya diri ketika ia berada dalam satu kelompok dengan latar belakang yang sama,

apalagi ketika anggota kelompok lainnya menerima peran yang dilakukan individu tersebut. Dengan kesamaan jaringan dalam kelompok maka anggota kelompok akan lebih produktif dan patuh terhadap norma yang mereka anut bersama.

d. Dampak jaringan sosial terhadap inovasi

Dengan meningkatnya produktivitas pada penjelasan di atas, maka memungkinkan anggota kelompok dapat melakukan inovasi dalam hal ekonomi. Dengan menggunakan basis jaringan sosial ini, inovasi akan lebih diterima oleh anggota kelompok selama inovasi tersebut tidak bertentangan dengan norma kelompok.

Lebih lanjut menurutnya terdapat empat prinsip utama yang melandasi pemikiran mengenai adanya hubungan pengaruh antara jaringan sosial dengan manfaat ekonomi, yaitu :

1. Norma dan kepadatan jaringan (*Network Density*), mengacu pada hubungan yang bersifat yang bersifat terbalik antara keterikatan norma secara impersonal dan kepadatan jaringan dalam suatu kelompok. Semakin banyak jumlah anggota kelompok maka kepadatan jaringannya akan semakin rendah, hal ini karena norma kelompok juga semakin melemah sehingga dapat memicu timbulnya *free rider* dalam kelompok.
2. Lemah atau kuatnya ikatan (*Ties*)

Manfaat ekonomi yang ternyata cenderung didapat dari jalinan ikatan yang lemah. Dalam konteks ini ia menjelaskan bahwa pada tataran empiris, informasi baru misalnya, akan cenderung didapat dari kenalan baru dibandingkan dengan teman dekat yang umumnya memiliki wawasan yang hampir sama dengan individu, dan kenalan baru relatif membuka cakrawala dunia luar individu.

3. Peran lubang structural (*Structural Holes*)

Jalannya jaringan tidak hanya terjadi dalam kelompok, namun juga bagaimana jaringan tersebut dapat membangun relasi dengan jaringan lain

untuk mendapatkan informasi dan sumber daya yang berguna bagi proses ekonomi yang sedang berlangsung dalam kelompok. Berada di luar ikatan lemah ataupun ikatan kuat yang ternyata berkontribusi untuk menjembatani relasi individu dengan dunia luar.

4. Interpretasi terhadap tindakan ekonomi dan non ekonomi

Adanya kegiatan-kegiatan non ekonomis yang dilakukan dalam kehidupan sosial individu yang ternyata mempengaruhi tindakan ekonominya. Dalam hal ini Granovetter menyebutnya ketertambatan tindakan non ekonomi dalam kegiatan ekonomi sebagai akibat adanya jaringan sosial. Demikian halnya mengenai ketertambatan dalam kegiatan ekonomi dalam struktur, budaya, politik, bahkan agama.

Menurut Ibrahim, jaringan *social* merupakan hubungan-hubungan yang tercipta antar banyak individu dalam suatu kelompok ataupun antar suatu kelompok dengan kelompok lainnya. Hubungan-hubungan yang terjadi bisa dalam bentuk formal maupun informal. Hubungan sosial adalah cerminan dari kerjasama dan koordinasi antar warga yang disadari oleh ikatan sosial yang aktif dan bersifat resiprosikal (Putra, 2007:20). Perlunya jaringan sosial dibahas dalam penelitian ini karena jaringan sosial merupakan salah satu cara atau strategi yang dilakukan oleh etnis Tionghoa. Dalam mempertahankan eksistensinya, banyak pihak menganggap bahwa keberhasilan pembangunan ekonomi etnis Tionghoa saat ini dimungkinkan oleh beberapa faktor utama yaitu : faktor SDM yang melimpah dan murah dan faktor *trust*. Dalam kaitan ini, mereka mempraktikkan *system networking*. Pedagang atau pengusaha dari etnis Tionghoa berhasil menembus pasar karena memanfaatkan jejaring sosial ini baik di dalam negeri maupun luar negeri. Kekuatan ekonomi pedagang Tionghoa sebenarnya terletak pada jaringan yang tercipta di kalangan pedagang itu sendiri. Mereka bukan saja menguasai urusan jual beli, melainkan juga pengeluaran, pemasaran, distribusi, promosi sampai menentukan laku atau tidaknya produk penjualan mereka. Pedagang Tionghoa memiliki hubungan yang kuat diantara mereka. Mereka yang berada dalam jaringan akan saling membantu dan mendukung. Keadaan ini selain

dapat menguatkan hubungan ikatan kerja sama dengan mereka, juga dapat dengan sengaja menghalangi masuknya pedagang lain. Misalnya bukan Tionghoa ke dalam jaringan perdagangan yang mereka kuasai.

Bangsa-bangsa lain harus belajar dari orang Tionghoa, yang mempraktikkan konsep perdagangan secara kecil-kecilan sebelum memulai kepada hal yang besar. Tetapi yang penting bagi mereka adalah bukan masalah kecil atau besarnya suatu perdagangan. Namun, sejauh mana mereka memiliki jaringan dan mendapatkan dukungan dari pedagang lain.

Ada dua bentuk jaringan dagang etnis Tionghoa (Wan Seng, 2007:140), yaitu :

1. Jaringan dalam bentuk formal adalah jaringan yang dibentuk melalui pembentukan organisasi kelompok dan asosiasi perdagangan Tionghoa itu sendiri.
2. Jaringan dalam bentuk nonformal adalah suatu jaringan yang sudah ada sejak turun-temurun karena lamanya waktu atas berkuasanya suatu kelompok bangsa dalam bidang perdagangan tersebut. Dalam perkembangannya, fenomena tersebut diistilahkan dengan *Guanxi* (hubungan), di mana dalam praktiknya tidak terbatas pada hubungan kekeluargaan saja, tetapi juga kesamaan asal daerah, kesamaan sekolah dan persahabatan.

Hal-hal yang disebutkan di atas sangat jarang sekali dalam jiwa bangsa atau etnis lain. Mereka tidak hanya sekadar bersaing diantara mereka sendiri, tetapi mereka juga berusaha menjatuhkan lawan atau saingan dagang mereka. Di kalangan pedagang Tionghoa tidak ada perasaan iri atau dengki, mereka hanya mencoba persaingan secara sehat dan akan selalu membantu pedagang yang berada dalam kelompok dan jaringan dagang mereka.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan *Soft Systems Methodology* yakni pendekatan yang mengkhususkan melihat fenomena sosial secara sistemik. Pendekatan ini melihat bahwa fenomena sosial sangat beragam dan sistemik serta bersifat misterius, kompleks dan problematik. SSM itu sendiri merupakan penelitian tindakan (*Action Research*). *Action Research* atau AR adalah salah satu bentuk penelitian yang bertujuan untuk mendapatkan pemecahan masalah yang terjadi di dunia nyata ataupun meningkatkan praktik pemecahan masalah pada dunia nyata (Elden Chisholm, 1993). Namun, *Action Research* ini bukan hanya bertujuan pada pemecahan masalah saja namun juga bagaimana AR dapat membangun atau menghasilkan solusi dari sebuah kerangka teori tertentu (Checkland, 1991; Baskerville and Wood – Harper, 1996) dan tindakan yang dilakukan dapat berperan untuk memberikan kontribusi dalam hal pengembangan, penyangkalan, bahkan penyempurnaan sebuah teori tertentu namun dalam konteks tertentu (Avison, 1993; Susman and Evered, 1978). Yang membedakan AR dengan metode lainnya adalah keaktifan dan keterlibatan peneliti dengan konteks penelitiannya. Tidak seperti pandangan kaum positivis yang berpendapat bahwa sebuah ilmu pengetahuan harus bersifat objektif dan bebas nilai sehingga peneliti hanya melihat atau hanya sebagai “penonton” (Chalmers, 1982). Sedangkan pada AR, peneliti dianggap sebagai partisipan dan merupakan kunci dalam proses penelitian. Peneliti juga bekerja sama dengan pihak yang ia teliti, tujuannya adalah memberikan pemecahan masalah yang signifikan dalam konteks penelitian (Checkland, 1991; Hult and Lennung, 1980).

Kolaborasi antara peneliti dengan *problem owner* merupakan kunci keberhasilan proses AR. Peneliti dengan latar belakang akademisnya membawa kerangka konseptual ke dalam dunia nyata untuk menjawab pertanyaan penelitian dan mencari solusi terhadap masalah yang terjadi di dunia nyata. Sedangkan *Problem Owner* memiliki peran yang sangat penting karena ia

merupakan pihak yang memiliki informasi yang cukup mengenai permasalahan yang terjadi di dunia nyata (Burns, 1994). Namun, perlu digarisbawahi bahwa proses AR masih mendapat penolakan dari pendekatan-pendekatan tradisional. Metode tradisional yang sangat berpatokan dengan ilmu pengetahuan alam yang melihat objektivitas sebuah pengetahuan dilihat sebagai suatu hal yang problematik dan dianggap tidak cocok untuk diaplikasikan dalam disiplin ilmu sosial. Sedangkan yang dinamakan “fakta” dalam dunia sosial akan sangat bersifat fleksibel karena realitas yang terjadi di dunia sosial merupakan hasil interpretasi dan konstruksi yang dibuat oleh individu yang berada di dalamnya (Avison, 1993).

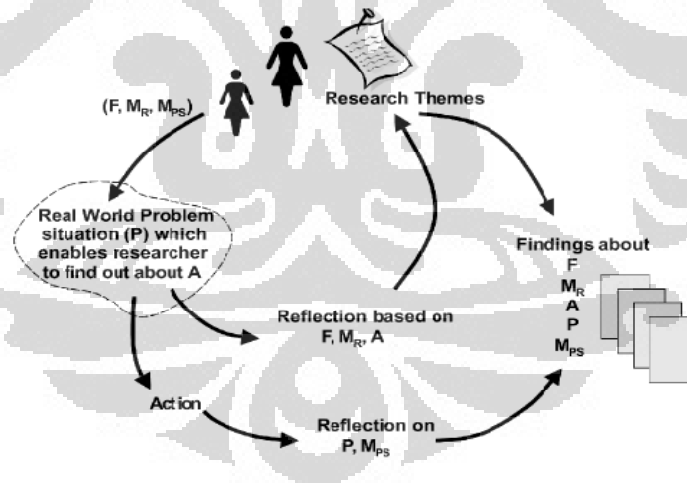
Oleh karena itu, ilmu pengetahuan atau investigasi sistematis dalam konteks sosial tidak dapat dianggap bebas nilai (*Value Free*) (Elden and Chisholm, 1993) juga tidak dapat dipisahkan dari situasi dan konteks sejarah tertentu yang membuat fenomena tersebut dimaknai (Hult and Lennung, 1980). Dari hal tersebut Hult dan Lennung mengatakan bahwa AR adalah

“Action research simultaneously assists in practical problem-solving and expands scientific knowledge, as well as enhances the competencies of the respective actors, being performed collaboratively in an immediate situation using data feedback in a cyclical process aiming at an increased understanding of a given social situation, primarily applicable for the understanding of change processes in social systems and undertaken within a mutually acceptable ethical framework.”

AR menawarkan banyak fitur positif yang dapat digunakan peneliti sosial sebagai sebuah alat analisis yang kuat terutama peneliti-peneliti yang fokus terhadap konteks hubungan manusia, teknologi, informasi, dan sosial budaya. Misalnya tidak seperti pendekatan penelitian lainnya seperti penelitian eksperimen, dimana peneliti berusaha untuk mencari relevansi dengan dunia nyata. Sedangkan pada AR laboratoriumnya adalah dunia nyata itu sendiri, sehingga AR sangat menghindari untuk memisahkan antara penelitian dan tindakan (Baskerville and Wood-Harper, 1996, Susman and Evered, 1978; Avison and Wood-Harper, 1991). Oleh karena itu AR mempunyai mekanisme sebagai pemecahan masalah dan untuk melihat keabsahan suatu teori.

Penelitian AR menggunakan pendekatan siklus. Ada dua siklus yang berkaitan antara AR dengan kepentingan penelitian dan kepentingan pemecahan masalah. Pada AR yang mengkombinasikan kedua siklus ini memiliki tujuan untuk menjawab pertanyaan penelitian sekaligus memberikan perubahan terhadap kondisi *Real World* tertentu. Pada siklus kepentingan penelitian (*Research Interest*) kebutuhan peneliti masuk dalam dunia nyata adalah untuk menjawab pertanyaan penelitian yang sudah dibuat. Apabila peneliti sudah merasa puas dengan hasil penelitiannya tersebut, maka peneliti dapat menghentikan dan keluar dari *Real World*, namun jika jawaban penelitiannya tersebut belum memuaskan peneliti dapat kembali pada tahap sebelumnya. Sedangkan pada siklus *Problem Solving*, kebutuhan peneliti melakukan riset adalah untuk mendapatkan solusi atau pemecahan masalah bagi *real world*, hal ini dapat seperti konsultasi atau bentuk evaluasi, tujuannya adalah memberikan perubahan, perbaikan terhadap *real world* siklus ini dapat diilustrasikan pada gambar di bawah ini

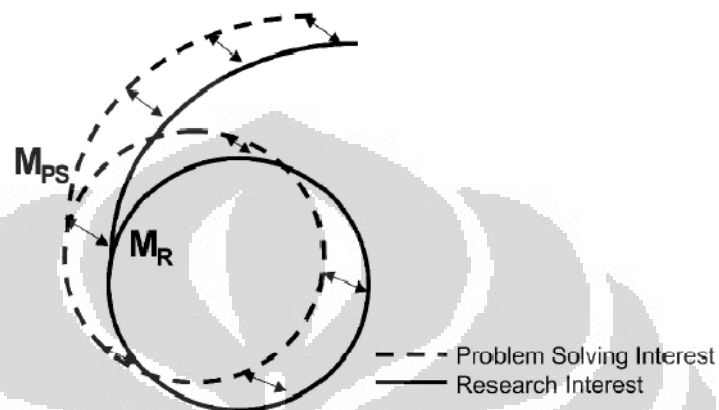
Gambar 3.1 Outcomes dual cycle of AR



Pada model ini *Checkland* berpendapat bahwa siklus AR mengharuskan peneliti untuk mengidentifikasi masalah yang terjadi pada *real world* (A). "A" dapat berupa tema penelitian. Sebelum melakukan intervensi pada A, peneliti harus membuat kerangka teori (F) dan metode (M) yang digunakan sebagai fokus penelitian dan juga fokus intervensi terhadap A. namun dari siklus tersebut

mengindikasikan adanya dua metode yakni metode yang digunakan dalam kepentingan penelitian (M_R) dan metode yang digunakan dalam kepentingan penyelesaian masalah (M_{PS}).

Gambar 3.2 AR viewed as dual process



Lalu penentuan menggunakan M_R atau M_{PS} kembali lagi kepada kepentingan penelitian, jika peneliti hanya memiliki kepentingan untuk belajar maka metode yang digunakan adalah M_R , sedangkan jika peneliti ingin merumuskan pemecahan masalah dan melakukan transformasi maka metode yang digunakan adalah M_{PS} . Namun yang perlu digarisbawahi adalah, bahwa dasar penelitian ini tidak murni sebagai *research interest* karena bahasa atau istilah-istilah yang digunakan untuk analisis tetap menggunakan istilah atau bahasa yang ada pada *realworld*. Jika pada penelitian kualitatif dinamakan dengan *Verstehen*, tapi dalam SSM dikenal dengan istilah *individual understanding*, yakni bagaimana peneliti dapat meminjam fenomena yang terjadi di *realworld* dan mengkajinya secara konseptual berdasarkan kerangka berpikir yang sudah dimiliki peneliti sebelumnya.

Namun jika kita berpikir mengenai kepentingan pemecahan masalah (*Problem Solving*) tentunya peneliti harus menghadirkan "*Problem Solution*" (P) yang akan dilakukan intervensi melalui F dan M. Yang membedakan antara P dan A adalah P bersifat lebih spesifik dan merupakan bagian dari A, bisa berbeda dengan A, namun peneliti juga diperbolehkan untuk melakukan intervensi terhadap

A, jadi bisa terjadi tumpang tindih antar P dan A. Salah satu yang membedakan antara P dan A adalah pemilik salah satu konsep tersebut, A lebih determinan pada pihak peneliti sedangkan P dimiliki oleh *Stakeholder* terkait yang berada di *real world*, bisa juga peneliti jika peneliti tersebut merupakan bagian dari *real world* itu sendiri.

Berdasarkan pertanyaan penelitian yang sudah dirumuskan pada bagian sebelumnya, maka perumusan M, P, F, dan A pun dibagi dua sesuai dengan kebutuhan teoritik pada setiap levelnya

Tabel 3.1 Elements of an action research intervention

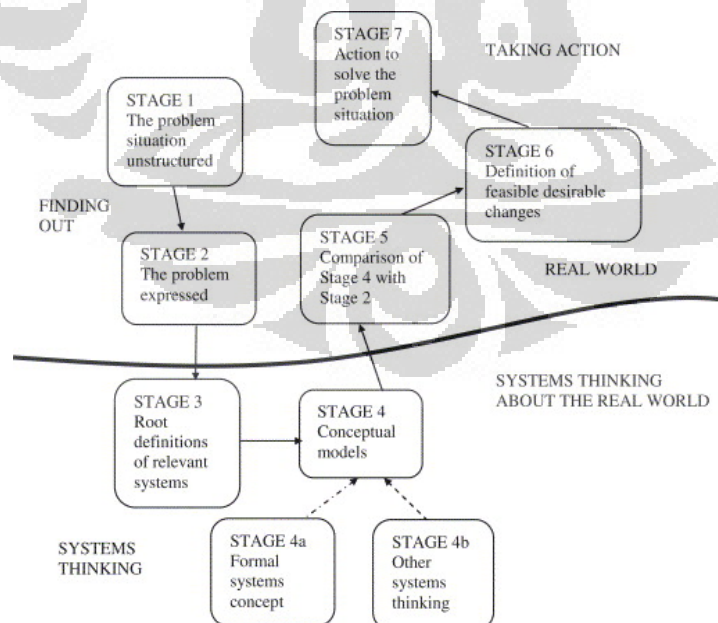
F	Teori <i>New Institutionalism Economy in Sociology</i> fokus pada dinamika mikro dan menggunakan bantuan Teori jaringan sosial
Mr	<i>Soft Systems Methodology</i>
A	<i>Bonding</i> atau kekuatan ikatan yang terjadi pada proses produksi dan aktor-aktor di dalamnya
P	Komunikasi dan koordinasi antara pedagang dengan pihak yang melakukan produksi serta dinamika dan permasalahan yang terjadi di dalamnya. Bagaimana ikatan jaringan yang terbentuk diantara pedagang di PGMTA dan antara pedagang dan penjahit
F2	Teori <i>The new institutionalism in economic sociology</i> fokus pada dinamika makro dan menggunakan bantuan Teori modal sosial
Mr	<i>Soft Systems Methodology</i>

A2	Melihat proses <i>Linking</i> yang terjadi antara pihak pengelola dengan pedagang besar (Tenant).
P2	Melihat pengaruh dan kekuasaan dalam modal sosial <i>Linking</i> antara pihak pengelola selaku pemilik dan pembuat regulasi dan pihak Tenant selaku kapitalis dan bagaimana tarik menarik kekuasaan antar kedua pihak tersebut

Menurut Checkland dan Poulter (2006), dunia sosial dibentuk dan dikreasikan oleh agen-agen yang terdapat didalamnya melalui pikiran, perbincangan dan tindakan. Dalam dunia nyata, situasi yang terbentuk di PGMTA juga bersifat problematik, kompleks serta misterius tergantung pada sudut pandang agen yang terlibat di dalamnya. Penelitian menggunakan SSM ini harus melalui tujuh tahapan baku seperti dalam gambar di bawah ini.

Gambar 3.3

Seven Stage Model of Soft Systems Methodology



3.1.1 Problem situation considered Problematic

Pada tahap pertama ini, sama halnya dengan penelitian kualitatif dan kuantitatif adalah saat dimana peneliti mulai menjajaki permasalahan yang berada di dunia nyata yang akan diteliti. Hanya saja yang membedakan permasalahan dengan menggunakan SSM ini adalah, peneliti sama sekali tidak menggunakan kerangka teorinya dalam melihat permasalahan yang ada di *real world*, permasalahan yang dimaksud dalam hal ini adalah permasalahan yang memang benar-benar terjadi di *real world* dan merupakan konstruksi yang dibuat oleh pemilik masalah (*problem owner*).⁷ Untuk mencari permasalahan yang ada di *real world* peneliti melakukan identifikasi dengan melakukan wawancara mendalam, FGD, atau hanya sekedar melakukan observasi. Dari hal tersebut maka permasalahan yang ada dalam tahap satu ini disebut sebagai *problem situation considered problematic*, artinya masalah yang ada dalam *real world* memang merupakan satu hal yang peroblematis dan membutuhkan solusi. Pada tahap ini permasalahan yang ada belum terstruktur dengan baik (*unstructured problem*).

3.1.2 Problem situation expressed

Masalah yang sudah diidentifikasi pada tahap pertama belum terstruktur dengan baik, oleh karena itu pada tahap kedua ini peneliti harus membuat permasalahan tersebut menjadi terstruktur dan di ekspresikan melalui *Rich Picture*. Untuk mendefinisikan situasi ini, Checkland menggunakan *rich picture* yakni

- Proses
- Struktur
- Iklim
- Manusia

⁷Sudarsono, Hardjosoekarto. "Construction of Social Development Index as a Theoretical Research Practice in Action Research by Using Soft Systems Methodology". *Systemic Practice and Action Research*. Online First™, 14 June 2012. (www.springerlink.com/content/842842k28342x266)

- Isu yang berkembang di masyarakat
- Serta konflik yang terjadi

Penggambaran masalah dalam *rich picture* berguna untuk memetakan masalah yang terjadi dalam *real world* dan memudahkan peneliti untuk menentukan fokus penelitian yang akan dilihat pada tahap selanjutnya.

Pada tahap ini peneliti melakukan analisis atas intervensi struktur budaya dan politik. Dalam analisis *intervensi client*, *problem solver*, dan *problem owner* diidentifikasi. Terdapat dua sistem yang akan diteliti yakni sistem perdagangan yang dilakukan oleh pedagang etnis Tionghoa dan sistem kontrak yang dibentuk antara pemilik toko (pedagang) dan pengelola gedung PGMTA.

3.1.3 Tahap ketiga (***Formulate Root Definition of Relevant System*** (memformulasi *Root Definition* dari Sistem Relevan))

Mengidentifikasi stakeholders yang terlibat. Identifikasi yang dibuat dengan menggunakan analisis CATWOE (*Customers, Actors, Transformation Process, Weltanschauung, Owner, Environmental Constraints*). Dengan mengetahui aktor yang terlibat dalam permasalahan maka, transformasi yang akan dilakukan akan lebih jelas dan terarah.

3.1.4 Tahap keempat (***Build conceptual models*** (membangun model konseptual))

Model konseptual dibentuk dari *Root Definition* yang sudah dirumuskan pada tahap sebelumnya. Model konseptual yang dibuat berbasis kegiatan manusia yang secara ideal mungkin terjadi di *real world*, pembuatan model konseptual bergantung pada kebutuhan penelitian, apakah model yang dibuat dalam rangka penelitian "*problem solver*" atau "*research interest*". Namun yang perlu ditekankan pada proses ini, seluruh kegiatan manusia dibuat *berdasarkan Logic Based* peneliti atau model ideal secara konseptual yang dimiliki peneliti, dalam dunia nyata bisa saja berbeda.

3.1.5 Tahap 5 (***Compare models and reality*** (membandingkan model dengan realitas))

Setelah membuat model yang berdasarkan *Logic Based*, tahap ini adalah membandingkan model yang sudah dibuat oleh peneliti dengan situasi masalah yang ada di *real world*. Apakah model yang sesuai dengan model ideal peneliti terdapat pada situasi masalah sebenarnya, jika tidak ada mungkin perbedaan tersebut bisa menjadi ajang diskusi untuk perumusan transformasi.

3.1.6 Tahap 6 *Define feasible and desirable change* (menetapkan perubahan yang layak)

Setelah model konseptual dengan situasi masalah dibandingkan, maka pada tahap ini bertujuan untuk memunculkan perdebatan perbedaan yang ada dari perbandingan tersebut. Perdebatan ini memungkinkan untuk mencari alternatif yang signifikan dalam rangka perumusan transformasi bagi *realworld*.

3.1.7 Tahap 7 *Take action* (melakukan tindakan)

Pada tahap ini merupakan tindakan transformasi dalam rangka memberikan dampak dari rekomendasi untuk memperbaiki situasi masalah yang ada di *real world*.

3.2 Instrumen Penelitian

Karena SSM (*soft system methodology*) juga merupakan salah satu bentuk penelitian kualitatif⁸, maka instrumen penelitian yang paling utama adalah peneliti sendiri. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan wawancara mendalam dengan informan yang memenuhi kriteria dan dianggap memiliki informasi yang berhubungan dengan tema penelitian ini. Serta didukung dengan data sekunder melalui studi pustaka dari buku atau literatur yang berkaitan dengan tema penelitian.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

- **Data Primer**

Teknik pengumpulan data disesuaikan dengan jenis data. Untuk data primer sumber data utama adalah informan yakni dengan melakukan

⁸Norman Denzin and Yvonna S. Lincoln. Handbook of Qualitative

wawancara mendalam (*indepth interview*). Karena penelitian ini berhubungan dengan bisnis dan untuk mengantisipasi prasangka informan mungkin ada waktu dimana peneliti melakukan wawancara dengan teknik investigasi tanpa sepengetahuan informan. Wawancara yang dilakukan tersebut juga akan didukung dengan data melalui observasi agar konteks ruang dan waktu dapat digambarkan dalam tahap analisis.

- **Data Sekunder**

Data sekunder ini merupakan data pendukung yang didapat dari dokumentasi atau tulisan-tulisan yang berkaitan dengan tema penelitian seperti majalah, jurnal, atau penelitian sebelumnya. Data sekunder ini juga dapat diperoleh dari tulisan yang di dapat dari dokumentasi online seperti jurnal online, website atau blog seseorang.

3.4 Informan

Pemilihan informan dalam penelitian ini dilakukan dengan cara observasi awal. Karakteristik informan dalam penelitian ini adalah pedagang yang sudah berdagang di PGMTA minimal 2 tahun. Informan dipilih melalui metode *snow ball*, dari beberapa informan hingga menemukan informan yang memiliki informasi yang cukup dan dianggap layak untuk penelitian ini.

Dalam penelitian kuantitatif sifat penelitiannya adalah *repeatability*, artinya sebuah penelitian harus bersifat universal dan dapat diulang lagi pada tempat dan waktu yang berbeda. Sedangkan pada penelitian dengan menggunakan SSM penelitiannya harus bersifat *recoverability* yakni semua data diungkap dan dipertanggungjawabkan, termasuk data dan informan. Sehingga semua data dan informan dapat dilacak untuk membantu penelitian selanjutnya dan data yang didapat bisa dipertanggungjawabkan sumbernya.

3.5 Teknik Analisis Data

Setelah peneliti mengumpulkan data di lapangan yakni data dari hasil wawancara mendalam, hasil observasi, tinjauan pustaka, dll. Data yang sudah dikumpulkan tersebut kemudian diolah sesuai dengan kaidah penelitian kualitatif, seperti melakukan pengkodean hasil wawancara dan masuk pada tahap analisis.

Namun yang membedakan adalah karena penelitian ini menggunakan *Soft Systems Methodology* maka setelah data tersebut terkumpul dan sudah melalui tahap analisis maka masuk pada tahap dua yakni bagaimana permasalahan yang terkumpul dari hasil wawancara tersebut diekspresikan melalui *rich picture*, pada tahap ini penting bagi peneliti untuk menentukan sistem yang relevan yang akan dikaji.

3.6 Keterbatasan Penelitian.

Penelitian ini merupakan penelitian yang menggunakan *Soft Systems Methodology*. Metode ini merupakan metode yang baru dalam penelitian sosial dan baru bagi peneliti. Keterbatasan terletak pada peneliti dalam menganalisa setiap tahap dalam SSM, keterbatasan mengenai pengalaman dalam hal metode ini diantisipasi dengan bimbingan yang intensif dengan pembimbing skripsi dan diskusi dengan mahasiswa lain serta mengikuti kuliah-kuliah metode SSM. Keterbatasan selanjutnya adalah ketika melakukan wawancara mendalam dengan informan karena penelitian ini merupakan penelitian yang menyinggung ranah keuangan dan ranah keuangan merupakan bagian yang cukup sensitive bagi masyarakat Indonesia pada umumnya, sehingga ada satu kejadian dimana ada salah seorang informan yang tidak bersedia diwawancara. Informasi mengenai besaran omzet pedagang dan hal lainnya tidak terlalu terungkap dengan baik. Keterbatasan yang ketiga adalah kesulitan peneliti untuk membuat rekaman wawancara dengan pedagang karena pada awal observasi dan terjadi penolakan seorang informan untuk diwawancara, banyak dari wawancara yang dilakukan tidak melalui proses perekaman sehingga peneliti kesulitan untuk membuat transkrip wawancara, untuk mengantisipasi objektivitas peneliti dalam menganalisa data, setiap selesai wawancara peneliti selalu membuat catatan lapangan mengenai substansi hasil wawancara.

3.7 Sistematika Penulisan

Penulisan skripsi ini diawali dari bab pendahuluan yang dinamakan

- BAB I : bab ini merupakan bab pendahuluan. dalam bab ini terdapat beberapa sub-bab yakni

1.1 Latar Belakang Masalah : sub bab ini menjelaskan fenomena yang ingin diteliti

1.2 Permasalahan : dalam sub bab ini terdapat permasalahan penelitian yang akan diteliti

1.3 Tujuan : dalam sub bab ini berisi tujuan penelitian yang akan dilakukan

1.4 Signifikasi : dalam sub bab ini berisi manfaat penelitian secara akademis dan praktis

Jika mengacu pada tahapan SSM BAB I berisi tahap satu SSM yakni *problematic situation considered problematic*

- **BAB II** : bab ini merupakan dasar kerangka pemikiran yang akan digunakan peneliti, dalam bab ini juga terdapat beberapa sub bab yakni sub bab tinjauan pustaka dan kerangka konseptual
- **BAB III** : Selanjutnya bab tiga memaparkan tentang metodologi yang akan digunakan dalam penelitian, sekaligus deskripsi mengenai sistematika penulisan. Bab ini termasuk di dalamnya pendekatan penelitian, instrumen penelitian, unit analisa dan informan, teknik analisis data, keterbatasan penelitian, serta sistematika penulisan.
- **BAB IV** : Bab selanjutnya, yaitu bab keempat membahas deskripsi lokasi penelitian dan data lapangan
- **BAB V** : Hasil penelitian yang sudah dianalisis dan diinterpretasi dengan menggunakan *Soft Systems Methodology*. Pada bab ini juga dijabarkan tahapan SSM mulai dari tahap dua hingga tujuh.
- **BAB VI** :Kemudiandilanjutkan dengan bab enam yang berisi kesimpulan dari penelitian ini, yang diambil dari analisa dan data temuan yang telah dilakukan. Setelah kesimpulan, bab kelima ini akan ditutup dengan saran yang mungkin bisa diberikan. Terakhir, rangkaian penulisan ini akan ditutup dengan daftar pustaka yang digunakan baik dari buku-buku maupun sumber-sumber lainnya.

BAB IV

Deskripsi Data

4.1 Deskripsi Lokasi Penelitian

PGMTA adalah sebuah tempat yang di lokasi pedagang grosir yang berjualan di khususnya bagi pedagang dengan sistem penjualan partai besar atau grosir. PGMTA ini diresmikan dan mulai beroperasi pada tahun 2004. Awalnya pembangunan PGMTA ini adalah untuk merelokasi pedagang grosir yang berjualan di Blok B Tanah Abang karena gedung sebelumnya sudah tidak layak pakai lagi. PGMTA ini terletak di Jl. KH. Wahid Hasyim, Jakarta Pusat.

Secara fisik PGMTA berdiri hingga sebelas lantai yakni:

- Lantai LG (Lower Ground) yang berisi sentra ATM, pakaian batik, baju Muslim, dan kantor Marketing
- Lantai G (Ground) yang berisi pakaian wanita dewasa, baju-baju muslim wanita, dan tas
- Lantai 1 yang berisi pakaian fashion wanita mulai dari kaos, celana, rok, gaun, dll
- Lantai 2 memiliki karakteristik yang hampir sama dengan Lantai 1
- Lantai 3 berisi pakaian-pakaian pria seperti jaket kulit, celana jeans, kemeja
- Lantai 3A berisi pakaian pria dengan karakteristik hampir sama dengan lantai 3, namun ada beberapa pakaian perempuan namun dengan harga yang lebih murah dari lantai 1 dan 2
- Lantai 5 berisi pakaian pria terutama kaos-kaos
- Lantai 6 berisi barang fashion eksklusif seperti barang-barang impor terutama impor dari Tiongkok dan Thailand, harga barang di Lantai 6 ini

relative lebih mahal. Selain itu di lantai ini juga terdapat Food Court, sentra Bank dan ATM

- Lantai 7-11 merupakan area parkir kendaraan

Luas PGMTA⁹

- Luas Tanah : 6.292 m²
- Luas Bangunan : 55.363 m²
- Luas Parkir : 23.363 m²
- Luas Mall : 32.000 m²

Gambar 4.1



Pedagang di PGMTA ini di dominasi oleh pedagang dari etnis Tionghoa. Hal ini dikemukakan oleh pihak pengelola berinisial H

“iya disini emang kebanyakan ya etnis Chinese tapi ada kok yang dari etnis lain kaya orang Padang, Makassar, Tasik tapi emang presentasinya jauh lebih kecil paling cuma sekitar 20 persen”

4.2 Kondisi Stratifikasi Pedagang yang ada di PGMTA

⁹Profil PGMTA

Dari hasil wawancara dan observasi yang dilakukan oleh peneliti maka diketahui

- pedagang dengan sistem produksi CMT. Dalam proses produksi barang fesyen, pedagang ini menggunakan jasa penjahit yang dinamakan dengan CMT. CMT ini bekerja atas dasar pedagang yang bersangkutan, misalnya seperti yang dikemukakan oleh salah satu pedagang yang berhasil ditemui

“CMT itu kayak konveksi Cuma kerjanya dia kita yang tentuin, kita pihak toko Cuma kasih bahan sama model aja, nanti dia buat sampel kalo kita (pihak toko) cocok ya barangnya dibuat masal, tapi klo ga cocok ya dibalikin lagi”¹⁰

dalam proses produksi barang fesyen, pihak toko tidak mengetahui informasi yang cukup mengenai jumlah dan detail produksi barang. Pihak yang serba tahu dalam hal produksi barang adalah CMT, pedagang hanya mengetahui barang yang akan dijual-belikan pada saat barang tersebut diantarkan oleh pihak CMT. Lebih lanjut, satu pedagang tidak hanya memegang satu CMT saja namun juga berbagai CMT, seperti yang dikemukakan oleh X

“ya CMTnya beda-beda, klo kita mau buat rok misalnya ya CMTnya beda sama yang buat celana, apalagi untuk barang yang terbuat dari bahan jeans itu CMTnya beda lagi karena barang yang terbuat dari bahan jeans itu prosesnya lebih lama karena harus melalui proses pencucian warna dulu, untuk proses jahit dan cuci saja CMTnya sudah beda”

Mekanisme control yang dilakukan oleh pedagang jenis ini adalah dengan menghubungi kepala CMT (mandor), pihak pedagang sama sekali tidak mengetahui permasalahan yang terjadi pada CMT yang ia rekrut. Masalah yang sering terjadi dengan menggunakan sistem produksi ini adalah produksi barang yang tidak terkontrol dengan baik karena tidak ada target produksi harian. Masalah yang kedua adalah ketika produksi barang terganggu, biasanya karena pemadaman arus listrik sementara yang dilakukan oleh PLN, dengan matinya jaringan listrik akan melumpuhkan kegiatan produksi CMT dan mengganggu output produksi barang fesyen.

¹⁰Hasil wawancara dengan informan T

Karena PGMATA adalah pusat Grosir yang memiliki sistem pengelolaan yang berbeda dengan pasar atau pusat Grosir lainnya. Jika pada pusat Grosir atau pasar lainnya di Indonesia, umumnya dikelola oleh PT. Pasar Jaya dan merupakan pengelola yang dipegang oleh pemerintah daerah, sebut saja beberapa pusat Grosir lainnya seperti Pusat Grosir Senen, Mangga Dua, Pasar Induk Kramat Jati, dsb. Namun yang unik dari sistem pengelolaan PGMATA ini dikelola secara terpisah antara pihak developer, manajemen, dan pedagang itu sendiri. Pada awalnya pembangunan dan kepemilikan lahan yang dijadikan PGMATA ini dikelola oleh developer, ketika pembangunan selesai seluruh kios atau toko yang ada di Pusat Grosir ini dilempar ke pasar dengan sistem tender terbuka. Jadi siapa pun yang memiliki modal dapat membeli kios yang tersedia. Mungkin sistem pengelolaan yang hampir sama dilakukan pada pengelolaan rumah susun. Ketika semua kios sudah terjual penuh sedangkan pihak developer hanya bertugas membangun dan menjual kios, maka diperlukan pengelola yang bertugas untuk mengatur kebutuhan-kebutuhan operasional seperti pembayaran listrik, air, telepon, dsb. Namun pengelolaan toko diserahkan kepada pemilik toko masing-masing.

Kategori stratifikasi berdasarkan sistem kepemilikan atau kontrak toko. Dari hasil observasi dan wawancara dengan sejumlah informan diketahui bahwa sistem kepemilikan atau kontrak toko dibagi menjadi tiga, yaitu pedagang dengan sistem kontrak, pedagang dengan kepemilikan toko dan digunakan untuk dagang pribadi, dan yang terakhir adalah pedagang yang memiliki beberapa toko dan sebagian diantaranya dikontrakan ke pedagang lain.

1. Pedagang dengan sistem kontrak. Pedagang dengan sistem kontrak ini tidak memiliki aset pribadi berupa kios atau toko. Tempat dagang yang mereka gunakan untuk melakukan kegiatan ekonomi diperoleh dengan sistem sewa atau kontrak. Periode kontrak atau sewa umumnya 2 tahun dan setiap periode tersebut kontrak atau sewa kembali di perpanjang. Sudah dijelaskan pada bagian sebelumnya bahwa sewa atau kontrak ini tidak dilakukan di tingkat pengelola gedung melainkan pada tenant atau pemilik toko. Sedangkan pihak pengelola tidak mengetahui informasi

mengenai jumlah sewa dan prosedur sistem sewa yang diberlakukan oleh pemilik toko. Namun ketika pemilik toko menyewakan tokonya kepada pedagang lain pihak pengelola harus diberi tahu, hanya saja detail mengenai jumlah dan prosesnya tidak diberitahukan. Ketika ditanya mengenai bagaimana membagi keuntungan dagang untuk kebutuhan sewa toko, pedagang R menyatakan tidak seperti kegiatan ekonomi lainnya dimana segala kebutuhan untuk biaya operasionalisasi diambil dari presentase margin keuntungan.

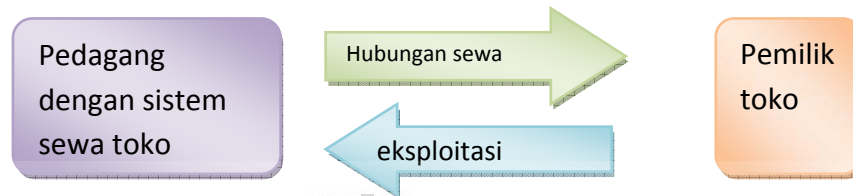
“asal lo orang tau aja, kita ga bisa itung biaya sewa kalau diambil dari margin keuntungan, soalnya kita sendiri aja ga tau persis posisi keuntungan kita gimana, kalo lo orang yang jual barang retail kan lebih enak karena laporan keluar masuknya gampang kalo kita kan yang jual grosir ga bisa kaya gitu karena banyak keuntungan kita kan masih berupa utang sama pedagamg retail”¹¹

Untuk membayar sewa toko per 2 tahun, pedagang dengan system kontrak ini biasanya mengambil dari keuntungan aset atau modal yang mereka miliki. Karena system grosir atau partai besar, pedagang di PGMTA pada umumnya kesulitan untuk menaksir keuntungan tahunannya. Satu-satunya cara yang dapat mereka lakukan adalah dengan menghitung aset awal dan akhir tahun. Misalnya ketika awal tahun aset mereka sebesar 1 Milyar dan ketika akhir tahun aset mereka menurun artinya profit yang diperoleh dari tahun tersebut juga turun atau selisih aset masih berada di pedagang retail berupa utang. Sebetulnya jika dilihat dari posisinya pedagang dengan sistem sewa kontrak ini merupakan pedagang yang posisinya sangat rentan karena dilihat dari struktur kekuasaan yang ada di PGMTA, pedagang dengan kategori ini tidak memiliki kekuasaan yang cukup untuk melakukan dominasi terhadap system ekonomi yang berjalan. Ketika terjadi inflasi ekonomi dan pemilik toko ingin menaikkan biaya sewa toko maka pedagang dari kategori ini tidak dapat melakukan negosiasi. Sehingga pola relasi yang terbentuk juga timpang, karena meskipun mereka pedagang dengan aset yang banyak namun ketika berurusan

¹¹Hasil wawancara dengan informan R. Informan ini menjual celana jeans.

dengan pemilik toko mereka tidak memiliki kekuasaan apa pun. Mungkin pola relasi dapat digambarkan pada gambar di bawah ini.

Bagan 4.1 Relasi Penyewa dan Tenant



Dari gambar di atas dapat dilihat bahwa terjadi ketimpangan relasi sosial antara pedagang yang menyewa toko dan pemilik toko. Masalah yang ada pada kategori pedagang ini bukan semata-mata persoalan sewa toko namun juga permasalahan biaya operasional toko yang tinggi seperti *service charge* yang dirasa cukup mahal. Untuk biaya sewa toko sendiri tidak terjadi penetapan baku oleh pihak pengelola ataupun regulasi yang diberikan oleh pemerintah, kekuasaan dan penetapan harga sewa sepenuhnya ditentukan oleh pemilik toko. Untuk biaya sewa toko di PGMTA ini bervariasi sesuai dengan posisi toko, jika toko yang berada dekat escalator atau hall biasanya harganya lebih mahal, namun rata-rata biaya sewa toko di PGMTA ini adalah 500-600 Juta Rupiah per tahun, itu artinya pedagang dengan sistem kontak toko ini harus menyisihkan asetnya sebanyak 1,2 Milyar Rupiah untuk membayar sewa 2 tahun. Ketika peneliti melakukan observasi dan wawancara, biaya sewa toko di PGMTA ini merupakan biaya sewa termahal di Indonesia bahkan di Asia.

“kalo dipikir ya, kita orang kerja disini pusing mungkin kelihatannya aja enak tapi sebenarnya pusing, lo bayangin aja kita harus bayar 600 juta per tahun padahal kalo kayak imlek kemarin, idul fitri kita kan banyak libur kalo di itung-itung dagang kan ga sampai satun tahun, buat bayar sewa aja minimal kita mesti untung 5 juta sehari coba kalo lagi pasaran sepi kaya gini, bener-bener disini (Metro Tanah Abang) mungkin sewanya paling gila dibandingin tempat lain bahkan di Tionghoa aja ga sampe semahal ini sewanya”

Mungkin masalah sewa toko ini dapat peneliti formulasikan seperti di bawah ini:

Jumlah hari dalam 1 tahun	: 365 hari
Jumlah hari Minggu 1 tahun	: 51 hari
Libur Pasca Idul Fitri	: 21 hari
Libur lainnya	: 10 hari
Total berdagang dalam 1 tahun	: $365-51-21-10= 283$

Hari efektif berdagang dalam 1 tahun 283 hari

Sewa toko setahun Rp 600.000.000

Jadi, minimal profit harian yang didapatkan adalah $\text{Rp } 600.000.000:283 = 2.120.000$

Namun profit yang peneliti formulasikan di atas belum ditambah beban operasional karyawan, biaya *servie charge*, biaya produksi dan sebagainya. Untuk dapat mencapai titik impas saja profit harian yang harus didapat minimal sekitar Rp 5.000.000/hari. Dari beberapa pernyataan informan, keuntungan yang didapat dari setiap barang hanya sekitar 10 persen dari modal, artinya setiap pedagang dengan sistem sewa seperti ini minimal harus menjual sebanyak Rp 50.000.000 per hari.

2. Pedagang sekaligus pemilik toko. Pada kategori kedua ini, pedagang sekaligus yang memiliki toko atau kios dengan system kepemilikan pribadi. Sama halnya seperti membeli rumah atau apartemen, pemilik toko ini juga memiliki sertifikat atas asetnya berupa toko. Berbeda dengan kategori sebelumnya, pedagang dengan system kepemilikan toko secara pribadi ini memiliki posisi yang lebih aman, karena tidak harus membuat target omzet tertentu. Jika pada kategori sebelumnya yaitu pedagang dengan system kontrak, sistem kerja yang mereka lakukan pun jauh lebih ketat karena adanya kewajiban untuk mencapai omzet tertentu. Secara psikologis, tekanan struktur ekonomi yang ada tidak terlalu berpengaruh bagi keberlangsungan pedagang ini. Hambatan-hambatan dalam struktur ekonomi di PGMTA bagi kategori pedagang ini tidak terlalu dominan,

hambatan yang biasa muncul dari kelompok pedagang ini biasanya adalah hambatan pada masalah produksi barang yakni hubungannya dengan pihak konveksi atau penjahit, namun selebihnya tidak ada hambatan yang cukup krusial bagi pedagang dengan kategori ini.

3. Pedagang besar, kategori ini adalah pedagang yang memiliki beberapa toko atau kios secara pribadi namun ada beberapa toko diantaranya yang disewakan kepada pihak kedua. Pedagang kategori ini cukup dominan di PGMTA. Dilihat dari stratifikasinya, pedagang pada kategori ini memiliki kekuasaan yang jauh lebih besar. Bahkan pedagang pada kategori ini menjadi kelompok penentu harga sewa toko di PGMTA. Hal ini juga menjadi salah satu hambatan bagi peneliti untuk dapat mewawancarai pedagang kategori ini karena adanya stereotipe negatif terhadap status mahasiswa dan peneliti. Seluruh harga kios atau toko ditentukan sendiri oleh kelompok pedagang besar ini. Dalam menentukan harga pasar sewa atau kontrak toko, para pedagang besar ini membuat kelompok asosiasi pedagang yang berisi pedagang-pedagang yang memiliki toko secara pribadi. Kelompok pedagang ini dinamakan dengan AP2META (Asosiasi Pedagang PGMTA). Dalam kelompok ini para pedagang menetapkan harga sewa toko di PGMTA dan melakukan pertemuan rutin sebagai bentuk silaturahmi antar pedagang. Dan mayoritas anggota kelompok ini berasal dari etnis Tionghoa. Selain itu kelompok ini juga bertugas untuk menjadi jembatan bagi kepentingan pedagang dengan pelayanan dari pihak pengelola. Seorang pedagang menyatakan ketika AC atau pendingin ruangan di PGMTA mati, kelompok ini yang kemudian melakukan upaya negosiasi dengan pihak pengelola. Namun bagi kebanyakan pedagang, kelompok pedagang ini tidak terlalu berperan dengan efektif karena sejak awal dibentuknya hanya aksi perbaikan sistem pendingin saja yang dilakukan bahkan menurut seorang informan sejak dibentuknya kelompok ini hanya satu kali mengeluarkan majalah, dan konten dari majalah itu hanya berisi promosi-promosi toko.

Dari seorang informan yang termasuk dalam kategori pedagang besar, kios yang ia kontrakan ke pihak kedua rata-rata sebesar 600 juta rupiah per tahunnya,

bahkan salah satu kiosnya di kontrakan seharga 1,3 Milyar Rupiah per 2 tahun. Sedangkan bagi pedagang yang menyewa toko, harga ini dirasa cukup mahal.

Jadi jika dilihat dari besaran modal dan kekuasaan pedagang yang ada di PGMTA, stratifikasi pedagangnya dibagi menjadi tiga yaitu



4.3 Analisis Hubungan Pedagang dan Pengelola

Berbeda dengan system pengaturan pasar pada umumnya yang sepenuhnya diserahkan pada PT. Pasar Jaya selaku perusahaan milik pemerintah daerah. Pengelolaan PGMTA ini sepenuhnya di serahkan pada pihak swasta. Mulai dari pembangunan gedung berlantai sebelas, pembebasan lahan dilakukan oleh developer milik swasta. Dan gedung PGMTA ini rampung, pengelolaan diserahkan pada perusahaan swasta. Pengelola dalam hal ini bertugas untuk mengatur kebutuhan-kebutuhan operasional gedung seperti pembayaran listrik, telepon, air, parker, kantin, dan pengelolaan wilayah bersama seperti koridor dan hall. Dengan menggunakan kerangka konseptual Nee mengenai institusionalisasi ekonomi dalam sosiologi, hubungan yang terjadi antara pedagang dengan pihak pengelola bersifat timpang. Jika dalam model sosiologi ekonomi Nee, dikatakan

bahwa setiap level organisasi mulai dari organisasi mikro hingga makro harus bersifat fungsional, artinya setiap level memiliki peran dan fungsinya masing-masing dan pihak pengelola seharusnya bisa menjadi kelompok yang menjembatani kepe. Pentingnya yang ada di tingkat mikro.

Namun kenyataannya, dari hasil wawancara diketahui bahwa pengelola tidak memiliki kekuasaan untuk melakukan pengaturan sistem perdagangan yang ada di PGMTA. pengelola hanya bersifat sebagai “pembantu” dalam urusan rumah Tangga di PGMTA. Sistem pengelolaan ini sama dengan sistem pengelolaan yang dilakukan di rumah susun pada umumnya, dimana pengelola di asumsikan sebagai ketua RT yang mengatur kebutuhan-kebutuhan formal namun untuk pengambilan keputusan sepenuhnya diberikan pada pemilik modal. Untuk menganalisa hubungan pedagang dengan pihak pengelola, peneliti membagi bentuk hubungannya menjadi dua, yakni hubungan pihak pengelola dengan pedagang yang menggunakan sistem kontrak dan hubungan pihak pengelola dengan Tenant atau pedagang yang memiliki kios banyak dan mengontrakan kios tersebut kepada pihak ketiga.

a. pola hubungan Pengelola dengan pedagang sistem kontrak

Dengan kerangka konseptual Nee, dimana kegiatan ekonomi terjadi dalam institusi ekonomi yang bersangkutan. Dan dalam model yang dikonstruksikan Nee dikatakan bahwa setiap elemen saling mempengaruhi, dan dalam hal ini pengelola saya kategorikan sebagai pihak yang berada pada level institusi dan pedagang dengan sistem kontrak berada pada tataran mikro. Akomodasi kebutuhan yang berada dalam tataran mikro sepenuhnya diatur oleh Pengelola selaku pihak yang membuat regulasi, namun kenyataannya pihak pengelola tidak memiliki power yang cukup untuk dapat mengatur sistem perdagangan yang ada pada tataran mikro. Namun menarik adalah adanya *lack of information* antara pihak pengelola dan pedagang pada kategori ini. Dari problem situation yang sudah dijelaskan pada bab sebelumnya, masalah yang paling utama saat ini di PGMTA adalah biaya sewa yang tinggi. Namun

sebetulnya penentuan harga sewa tidak ditentukan oleh pihak pengelola, yang berhak untuk menetapkan harga sewa adalah pihak tenant atau pihak yang memiliki kios secara perorangan. Ketimpangan tersebut terjadi karena dua faktor yaitu rendahnya pengetahuan pedagang mengenai hubungan tenant dan pengelola serta ketidakmampuan pengelola untuk mengatur sistem sewa kontrak yang ada. Dari kedua faktor tersebut, pihak pedagang memberikan stereotype negatif terhadap pihak pengelola, karena mereka menganggap pihak pengelola adalah pihak yang menentukan harga sewa yang menurut mayoritas pedagang terlalu mahal. Dari kondisi tersebut terjadi disfungsi institusi Pengelola untuk melakukan kontrol terhadap pedagang kategori pertama yakni pedagang dengan sistem sewa.

Dilihat dengan kacamata modal sosial, fungsi Pengelola dalam satu struktur ekonomi PGMTA berfungsi sebagai *Linking*. Pengelola berfungsi untuk mengatur hubungan antara pihak Tenant atau pedagang besar dengan pihak pedagang sewa. Pengaturan tersebut dilakukan untuk mencegah terjadinya monopoli dan eksploitasi pihak Tenant terhadap pedagang yang menyewa toko.

BAB V

HASIL PENELITIAN

Sebagaimana telah dijelaskan pada bagian metodologi, penggunaan metode SSM ini adalah untuk menjawab pertanyaan penelitian mengenai bagaimana strategi bisnis yang dilaksanakan etnis Tionghoa dan bagaimana hubungan yang dibentuk antara pedagang dengan pihak pengelola gedung di PGMTA

Latar belakang penggunaan metode ini adalah karena peneliti menyadari bahwa sebetulnya fenomena sosial di dunia nyata sangat kompleks¹² dan merupakan hasil konstruksi setiap agen di dalamnya. Dan setiap dunia nyata yang dibentuk oleh manusia sangat problematik dan misterius (Checkland and Poulter, p 22) oleh karena itu untuk mengakomodasi berbagai konstruksi dalam dunia nyata yang dilakukan oleh setiap agen, metode ini diharapkan dapat menjadi alat yang sesuai untuk menganalisis kompleksitas yang terjadi di PGMTA, khususnya pada hubungan sosial yang terbentuk dalam sistem perdagangan dan hubungan kontrak antara pedagang dan pengelola gedung PGMTA.

Pada Bab pendahuluan stage 1 dari *Soft Systems Methodology* sudah dijelaskan melalui *problem situation considered problematic* dan juga pertanyaan penelitian yang menjadi fokus dalam penelitian. Pada bab ini, mengulas tahap kedua dan seterusnya dari model tujuh tahap SSM.

Setelah melakukan observasi dan wawancara mendalam peneliti mulai mendapatkan gambaran terhadap permasalahan yang muncul di Pusat grosir,

David Bryne, Sociology Complexity hlm

mulai dari proses produksi barang fashion oleh pedagang dan relasi yang terbentuk antara pedagang dengan pihak pengelola.

5.1 Stage 2, *Problem Situation Expressed*

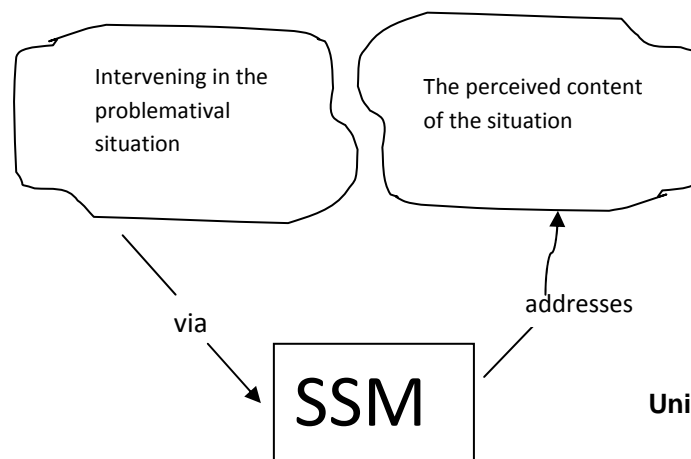
Setelah melakukan observasi dan turun lapangan, peneliti mendapatkan banyak sekali informasi dan sistem yang berproses dalam kegiatan ekonomi PGMTA. Mengacu pada tahapan SSM Checkland, dimana ketika permasalahan dalam *real world* sudah ditemukan, maka proses selanjutnya adalah mengkonstruksikan permasalahan *real world* tersebut dalam sebuah skema yang disebut dengan rich picture. Permasalahan dan kompleksitas serta semua pikiran dari semua stakeholder yang berperan dalam PGMTA digambarkan, seperti yang dikatakan Checkland (2001, h. 74)

“SSM ‘rich pictures’ follow from the realisation that where human affairs are concerned their complexity always stems to a large degree from the existence of multiple interacting relationships. And since linear prose is a rather poor medium for representing relationships, SSM users develop their skills in drawing pictures which enable the complexity being tackled to be viewed more holistically than is possible via strings of words.”

5.1.1 *Analysis One (the Intervention Itself)*

SSM digunakan sebagai metode yang bertujuan untuk memperbaiki situasi problematis yang terjadi di real world. Untuk melakukan intervensi SSM terhadap satu bentuk situasi problematis tertentu, pertama-tama peneliti harus mengetahui setiap stakeholder yang berperan dalam penelitian. Intinya adalah bagaimana metode SSM dilakukan dalam proses investigasi.

Gambar 5.1 Bagan Analisis Intervensi



Universitas Indonesia

Peneliti harus menentukan prinsip dan teknik metodologi untuk mengorganisir tugas dan intervensi yang relevan dilakukan pada situasi problematis yang ada. Berikut adalah peran-peran kunci yang harus dirumuskan untuk melakukan analisis intervensi

pihak yang melakukan intervensi terhadap problem situation

1. Client : pihak yang mengakibatkan intervensi atau dengan kata lain pihak yang berperan dan memiliki tujuan tertentu dalam penelitian.
2. Problem Solver (s) : praktisi yang melakukan SSM dan pihak yang melakukan penelitian atas dasar kepentingan tertentu
3. Problem Owner (s) : pihak yang memiliki isu dan permasalahan dalam penelitian, atau pihak yang menjadi fokus dalam penelitian

untuk menentukan analisis intervensi diatas peneliti menetapkan sistem yang akan dijadikan fokus dalam penelitian, sistem yang pertama dinamakan sebagai sistem kerja pedagang dan sistem yang kedua adalah sistem sewa kontrak toko

1. Sistem Nomor Satu : sistem kerja pedagang

Client : Peneliti, Pembimbing Skripsi, Departemen Sosiologi UI

Problem Solver : Peneliti

Problem Owner : Pedagang yang menggunakan sistem produksi system CMT dan penjahit CMT

Tuga utama dalam system satu ini adalah:

- a. Melihat bagaimana proses kerja yang dilakukan oleh pedagang etnis tionghoa dalam kegiatan dagang yang mereka lakukan, mulai dari proses produksi hingga proses penjualan. Dan yang lebih penting lagi adalah bagaimana peran jaringan sosial yang mereka gunakan dalam proses kerja tersebut.
- b. Membedakan proses kerja yang dilakukan oleh berbagai jenis pedagang mulai dari pedagang dengan proses produksi menggunakan CMT, pedagang dengan sistem konveksi pribadi dan pedagang barang impor.
- c. Membedakan peran jaringan sosial dalam proses pekerjaan yang dilakukan setiap pedagang.

2. System nomor dua : sistem sewa kontrak toko

Client : Peneliti, Pembimbing Skripsi, dan Departemen Sosiologi Universitas Indonesia

Problem Solver : Peneliti

Problem Owner : pedagang dengan sistem sewa, tenant (atau pedagang yang menjadi bandar kios), dan Pihak Pengelola PGMATA.

Tugas utama dalam sistem ini adalah

1. Melihat bagaimana relasi yang terbentuk antara pihak pedagang dengan sistem sewa kontrak dan Tenant (pedagang dengan sistem kepemilikan kios)
2. Melihat bagaimana peranan modal sosial antara pihak Tenant dengan pengelola, Tenant dengan pedagang kontrak.

5.1.2 *Carrying Out Analysis Two (Social)*

Untuk melakukan intervensi terhadap situasi yang problematik, peneliti tidak bisa melakukan intervensi tanpa mengetahui terlebih dulu mengenai apa yang menjadi fokus dalam intervensi tersebut. Peneliti harus memiliki “*sense*” mengenai realita sosial yang akan dilihat dalam penelitian ini. Dalam analisis budaya ini terdapat tiga elemen penting yang perlu diidentifikasi oleh peneliti yaitu: peran, norma,

dan nilai. Peran mengacu pada posisi sosial pihak yang berada dalam *problem situation*. Posisi sosial ini dapat didefinisikan secara formal dalam sebuah institusi atau secara kultural. Sebuah peran dihubungkan pada satu bentuk tindakan tertentu yang disebut dengan norma. Dan pada akhirnya, performa sebuah peran ditentukan dengan sebuah standar yaitu nilai yang bisa menjadi norma standar. Ketiga elemen ini tidak bersifat statis melainkan selalu berubah.

Kemungkinan Peran Pengelola PGMTA

- Melakukan pengaturan dengan perusahaan pemasok tenaga kerja seperti pelayan kebersihan dan keamanan
- Mengatur hubungan dalam sistem perdagangan agar tidak terjadi praktik monopoli antar pedagang
- Mengetahui proses sewa atau kontrak toko antara pihak Tenant dan pedagang
- Mengatur wilayah-wilayah yang dimiliki bersama seperti koridor, kantin, lift, eskalator, dan wilayah parkir.
- Membuat jasa layanan service charge bagi para pedagang seperti pelayanan pembayaran listrik, air, dan telepon

Kemungkinan peran yang kedua adalah Pedagang

- Melakukan kegiatan ekonomi di PGMTA
- Membuat rencana kerja, dan target omzet harian
- Melakukan koordinasi perihal proses produksi dan distribusi yang dilakukan dengan pihak CMT
- Membuat jaringan dengan pelanggan-pelanggan
- Mengatur proses perdagangan sendiri seperti pembukuan dan penghitungan laba
- Untuk pedagang dengan sistem sewa mereka memiliki peran khusus yakni melakukan hubungan bisnis dengan pihak Tenant, baik menggunakan jaringan sosial maupun jaringan bisnis biasa.

Peran pihak Tenant

- Menentukan standar harga penyewaan atau kontrak toko
- Memberikan informasi mengenai sistem sewa yang mereka lakukan dengan pihak pengelola
- Mempromosikan kios atau toko yang mereka miliki melalui jaringan yang mereka buat yakni perhimpunan pedagang di PGMATA

Norma pengelola PGMATA

Jika dilihat dari struktur yang ada di PGMATA, pengelola seharusnya bertugas sebagai pihak yang mengatur segala hubungan atau konflik yang terjadi di PGMATA. Namun dilihat dari fenomena empirisnya, ternyata pengelola hanya menjadi “pemimpin semu” karena antara pihak pedagang dengan pihak pengelola tidak berjalan dengan berdampingan, melainkan ada isu ketimpangan relasi di dalamnya. Sedangkan dalam hal sistem penyewaan toko, pedagang yang menyewa merasa keberatan akibat kenaikan harga sewa yang menurut mereka tidak sebanding dengan omzet harian yang mereka miliki.

Nilai (*Value*)

Pengelola

- Komitmen dengan pihak developer yang menyewa mereka sebagai pihak Pengelola di PGMATA
- Melakukan efisiensi terhadap pengeluaran-pengeluaran operasional, karena pendapatan pengelola hanya diperoleh dari pembayaran *service charge* oleh pedagang
- Memberikan pelayanan yang baik, mulai dari sistem kebersihan dan keamanan dengan melakukan koordinasi dengan perusahaan *out sourcing*.
- Mengetahui segala permasalahan yang terjadi di tingkat pedagang dan tenant
- Melakukan hubungan dengan organisasi paguyuban pedagang guna mengetahui informasi terkini di kalangan pedagang dan tenant.

Nilai Pedagang

- Melakukan efisiensi dalam usaha mereka
- Melakukan koordinasi sebaik-baiknya dengan pihak CMT sehingga masalah-masalah dalam hubungan produksi dan distribusi barang dapat diatasi dengan baik
- Memberikan komisi bagi karyawan yang memberikan kontribusi besar dalam perdagangan
- Nilai “*up to date*” untuk mengikuti industri fashion terkini, biasanya di dapat dengan menyontoh model-model dari majalah

Nilai Tenant

- Menaikan sewa toko, penentuan harga melalui Paguyuban Pedagang
- Melakukan promosi toko yang ingin mereka kontrakan
- Memperpanjang kontrak pedagang dengan jangka waktu pendek (2tahun) dan panjang (20 tahun)

5.1.3 Analisis 3

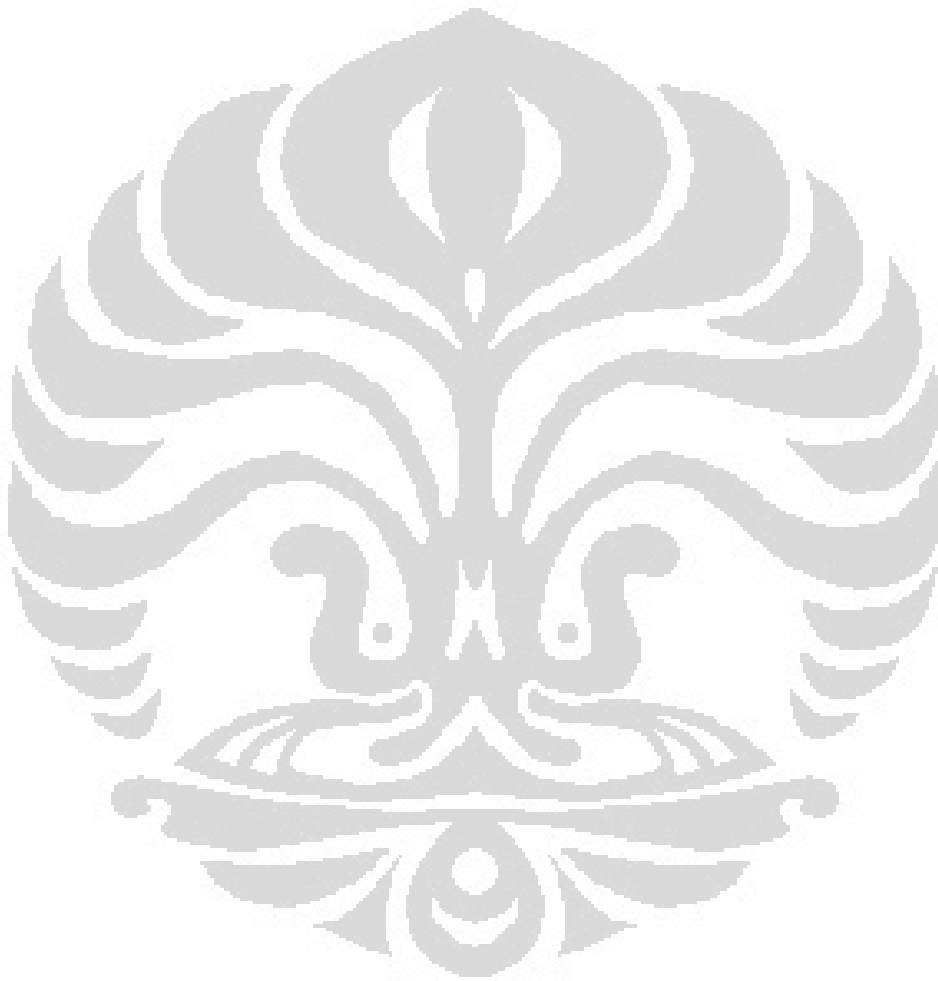
- Dilihat dari relasi kekuasaannya, pihak Tenant memiliki kekuasaan yang jauh lebih besar.
- Terjadi “pengkambing hitaman” citra pengelola terhadap pedagang dengan sistem kontrak, karena di kalangan pedagang kontrak, harga sewa ditentukan oleh pihak pengelola
- Terjadi subordinasi kekuasaan antara Tenant dan pedagang
- Dari sistem produksi, terjadi ketimpangan antara pedagang dengan pihak CMT karena pedagang yang memiliki modal produksi

Kekuasaan ideal

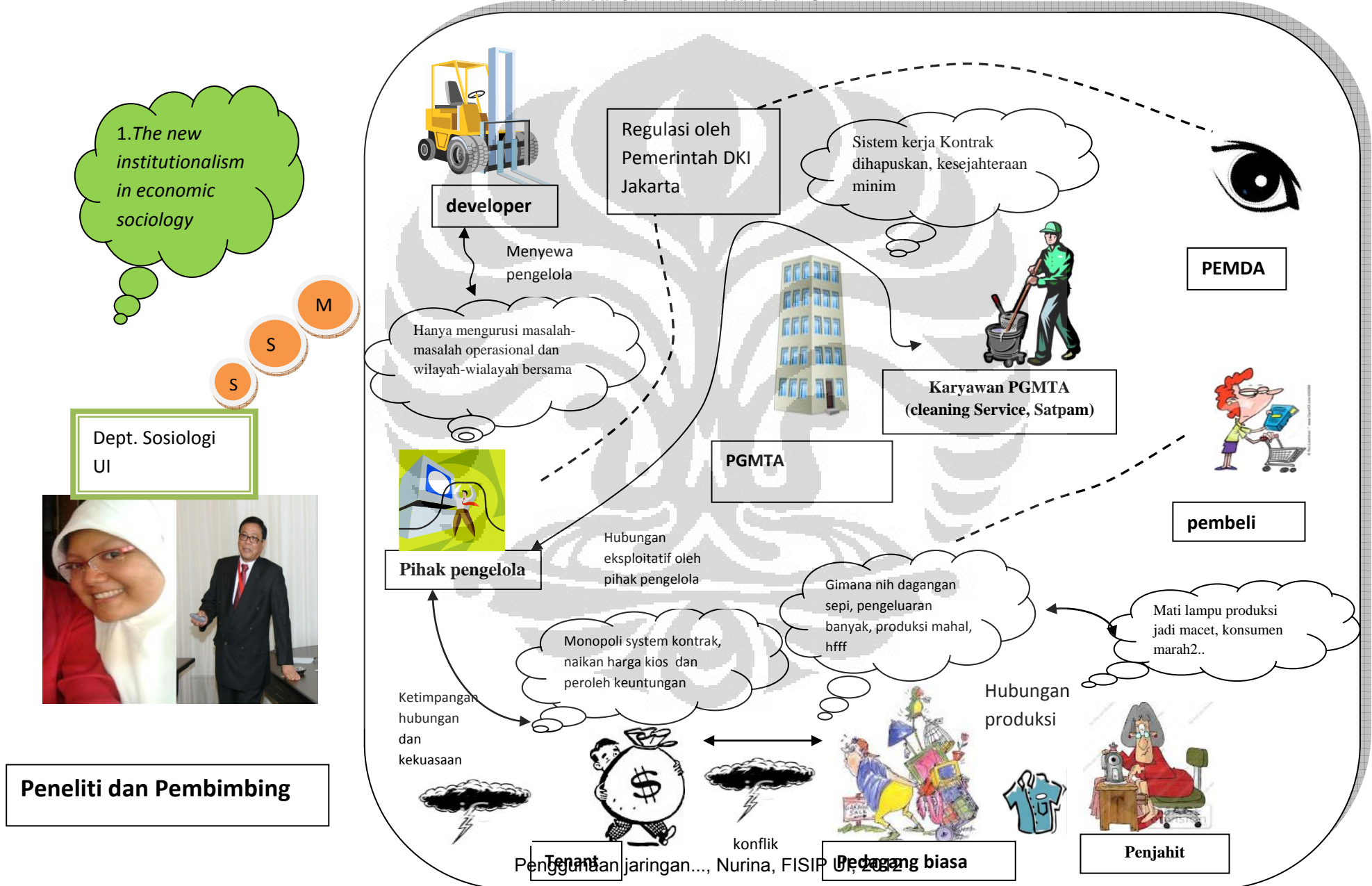
- Secara struktural pihak pengelola memiliki modal kekuasaan yang jauh lebih besar

- Hubungan produksi antara pedagang dengan CMT seharusnya seimbang karena sifat pedagang dengan CMT merupakan simbiosis mutualisme.
- Ketimpangan seharusnya hanya terjadi antara Tenant dan pedagang kontrak karena sifatnya dominasi *patron klien*.

Semua yang ada dalam analisis 1,2, dan 3 dapat dilihat dari *Rich Picture*



Gambar 5.2 Rich Picture di PGMTA



5.2 Stage 3: Root Definition of Relevant Systems

Tidak ada satu pun sistem aktivitas manusia yang secara instrinstik relevan terhadap situasi problematis, karena setiap pilihan tersebut bersifat subjektif. Pembuatan *Root definition* ini adalah untuk melihat sistem relevan sehingga peneliti dapat mengkonstruksikan modal dari sistem relevan tersebut. *Root Definition* dibutuhkan untuk menggambarkan proses transformasi yakni bagaimana input yang berasal dari *real world* ditransformasikan menjadi output yang lebih baik setelah itu dibuat model yang relevan dari sistem tersebut. Bentuk dari *Root Definiton* ini diformulasikan dalam “PQR” yaitu *doing P by Q in order to achiev R*” (Checkland and Poulter; 2006). *Root definition* dari sistem nomor satu adalah

“sebuah sistem yang dibangun dan dikelola oleh pedagang di PGMTA untuk melakukan kegiatan produksi barang dan perdagangan (p), dengan menggunakan jaringan sosial dalam sistem produksi dan perdagangan barang fashion (Q) dalam rangkan mencapai efisiensi proses produksi dan maksimalisasi keuntungan”

Analisis CATWOE

Analisis CATWOE terkait dengan sistem nomor satu ini adalah

- C pedagang dan penjahit, baik penjahit dengan sistem CMT maupun penjahit konveksi pribadi
- A pedagang dan penjahit, baik penjahit dengan sistem CMT maupun penjahit konveksi pribadi
- T memperbaiki sistem produksi yang lebih efektif dan efisien untuk menghasilkan output dan profit yang maksimal
- W meningkatkan kinerja penjahit dengan membangun jaringan sosial antara pihak pedagang dan penjahit
- O pedagang dan penjahit
- E Keterbatasan waktu yang dimiliki oleh pedagang dan penjahit

Karena peneliti menggunakan dua sistem relevan yang berdasarkan pada pertanyaan penelitian yang sudah dirumuskan sebelumnya. Root Definition sistem yang kedua yakni

Root definition sistem nomor dua

“sistem yang dibangun dan dikelola oleh Tenant dalam hal penyewaan toko (P), dengan menggunakan kekuatan modal sosial (Q), dan diharapkan kegiatan penyewaan toko tersebut dapat menghasilkan keuntungan besar dalam jangka panjang bagi pihak tenant (R)”.

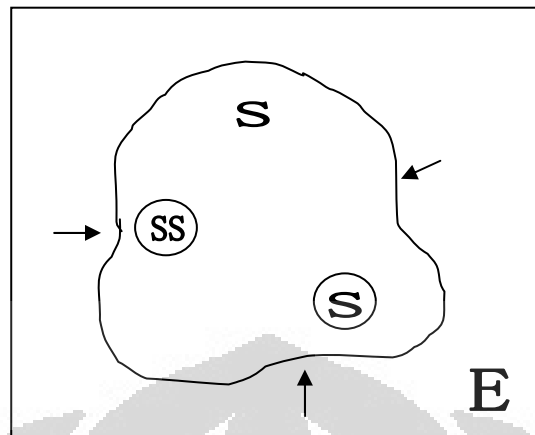
Analisis CATWOE untuk sistem nomor dua, yakni

- C Pengelola PGMTA, Tenant, dan pedagang dengan sistem sewa
- A Pengelola PGMTA, Tenant, dan pedagang dengan sistem sewa
- T memperbaiki sistem sewa toko menghapuskan praktik monopoli sistem sewa yang selama ini hanya dilakukan oleh pihak Tenant tanpa negosiasi dengan pihak Pengelola
- W membuat peraturan yang ketat dan sinergi regulasi antara pengelola dan pemerintah daerah
- O Pengelola PGMTA
- E Hambatan secara struktural, karena selama ini secara struktural posisi Pengelola diatas pihak Tenant namun dalam praktiknya, pihak Tenant yang justru melakukan dominasi dan belum adanya peraturan pemerintah mengenai regulasi Pasar yang dikelola secara swasta.

5.3 Tahap 4: *Conceptual Model of Relevant Purposeful Activity Systems*

Pada tahap keempat penelitian ini sudah masuk pada *system thinking* atau *Systems Ideas*. Interaksi subsistem akan membuat sebuah sistem secara keseluruhan, keterkaitan antar sub sistem ini juga menimbulkan kompleksitas dalam kehidupan manusia. Inti dari *system ideas* ini adalah sistem yang bersifat adaptif atau dapat bertahan dengan mengadaptasi perubahan dari lingkungannya (Checkland and Poulter, 2006)

Gambar 5.3 The Core System Concept: an adaptive whole



S: systems

SS: sub-systems

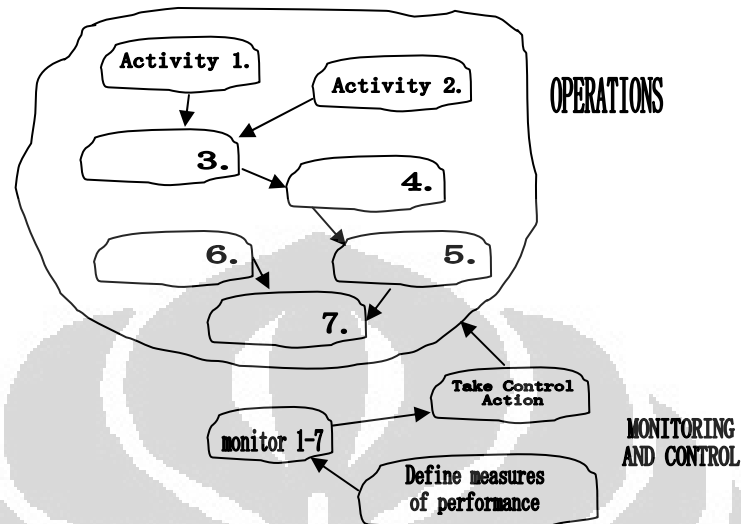
E: environment

Survival of S through time requires:

- communication processes (to know whats going on)
- control processes (possible adaptive responses to the shocks)
- structure in layers
- emergent properties of S as a whole

Sistem yang ditandai dengan S mendapa dampak perubahan dari lingkungannya, jika sistem tersebut mampu bertahan maka membutuhkan proses komunikasi untuk mengetahui apa yang terjadi dan proses kontrol yang merupakan proses adaptasi dari dampak perubahan lingkunganya tersebut. Sistem ini juga memiliki sub sistem. Ide mengenai *layered structured* menjadi hal yang fundamental dalam *system thinking*. Dan yang terakhir apa yang disebut sebagai sebuah sistem harus memiliki kepemilikan tunggal yang disebut sebagai *emergent properties*. Misalnya bagian-bagian dari sepeda yang disatukan kemudian menjadi sebuah benda utuh yang dinamakan sebagai kendaraan, konsep mengenai kendaraan ini yang menjadi *emergent property* dari sepeda. Sehingga perubahan kemungkinan adaptasi sistem tersebut menjadi. Keempat hal tersebut yang menjadi representasi dari inti *systems thinking*

Gambar 5.4 The General Form of a Purposeful activity model

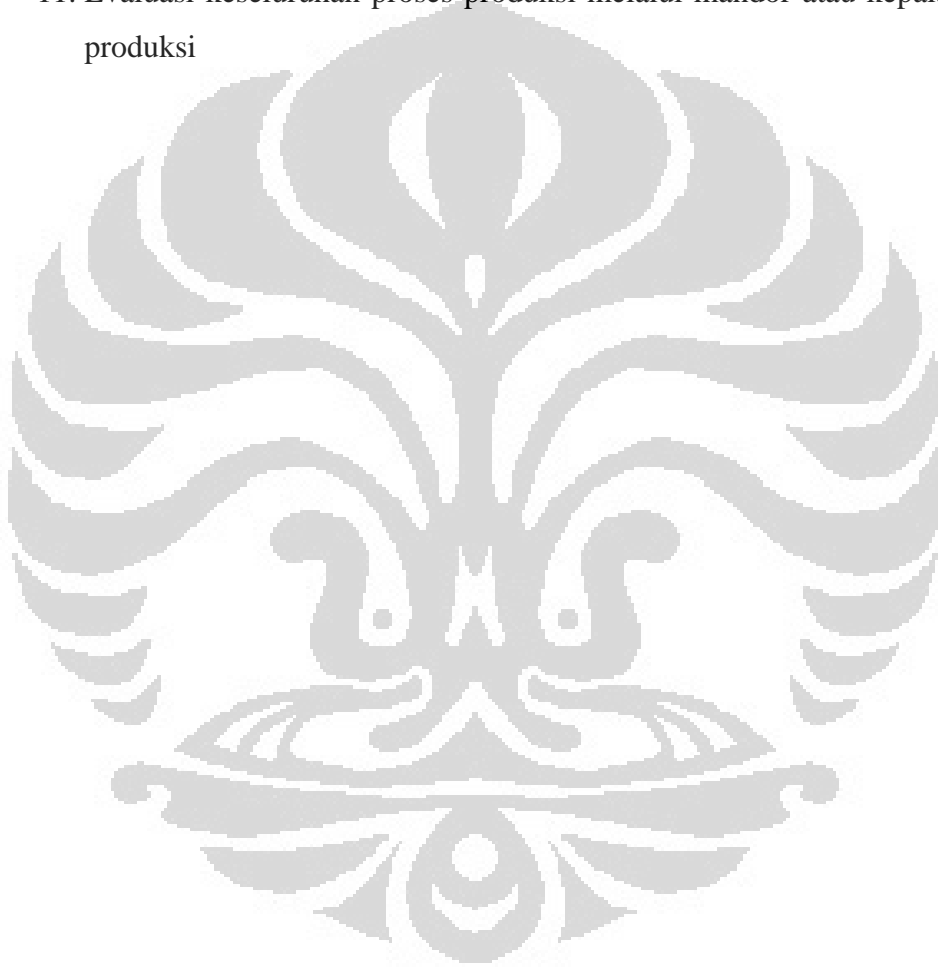


Munculnya *system thinking* dalam SSM adalah karena adanya kesadaran bahwa setiap aktivitas yang ada di *real world* merupakan situasi problematis, dimana pun *real world* tersebut berada. Dari semua situasi tersebut setiap orang mencoba untuk bertindak berdasarkan tujuan tertentu, bukan hanya bertindak dengan insting, kata kunci dari *purposeful activity* ini adalah melakukan tindakan berdasarkan tujuan sebagai sebuah sistem. Dari *Root Definitions* yang sudah dirumuskan maka *purposeful activity* sistem nomor satu dan dua adalah

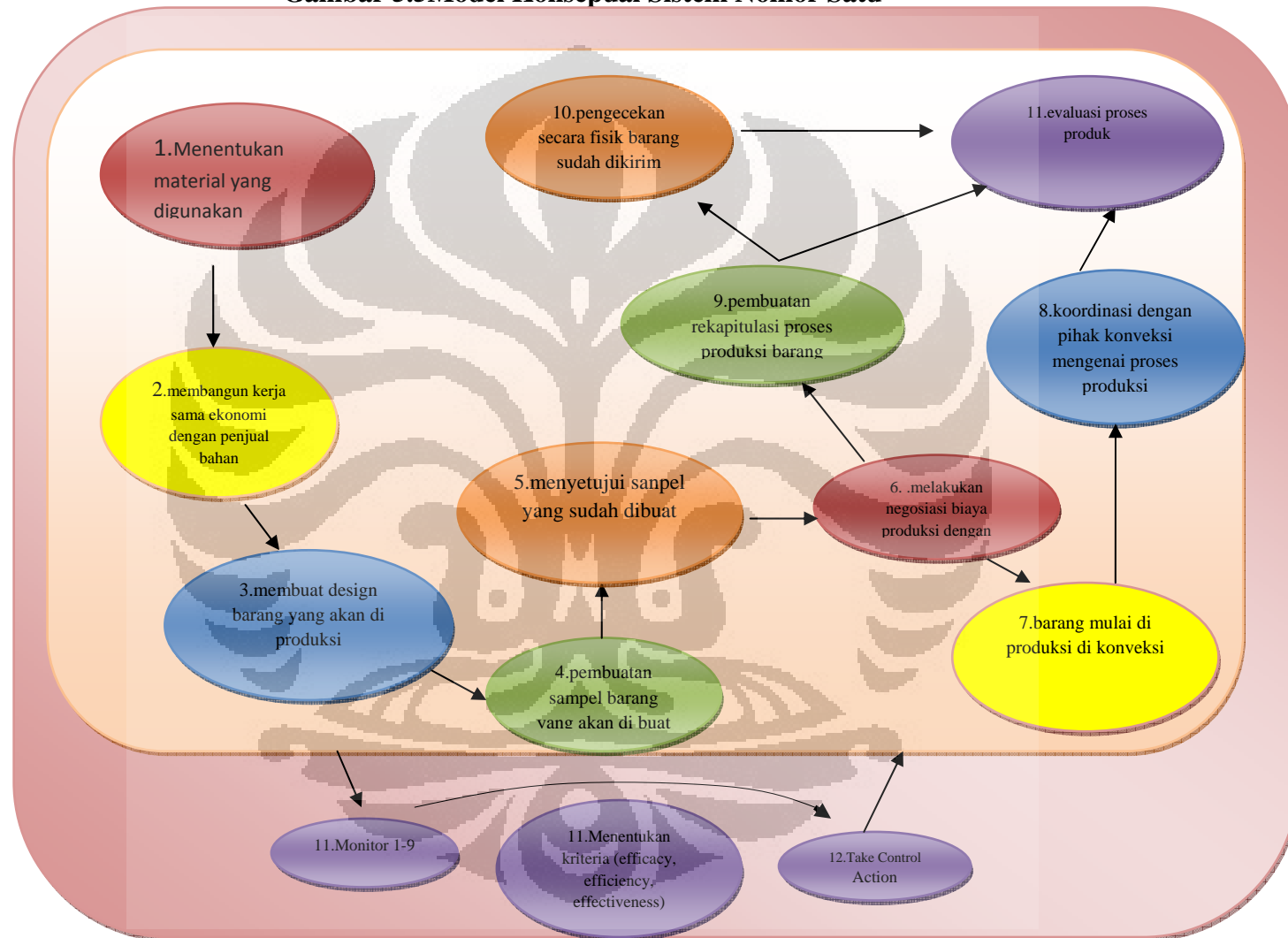
Model konseptual Sistem Nomor Satu (Sistem produksi Barang)

1. Menentukan material yang akan digunakan dalam proses produksi seperti baha, benang, jarum, dan lain-lain
2. Membangun kerja sama ekonomi antara pedagang dengan penjual bahan, biasanya bahan dijual melalui sales bahan yang berkeliling menjajakan bahan-bahan untuk di produksi.
3. Pedagang membuat design barang yang akan di produksi.
4. Design barang diberikan kepada pihak penjahit/konveksi dan dibuatkan sampel dari design yang sudah ada

5. Persetujuan atas sampel yang sudah dibuat oleh pihak konveksi
6. Melakukan negosiasi biaya produksi dengan pihak penjahit
7. Barang mentah kemudian di produksi untuk menjadi pakaian jadi
8. Koordinasi dengan pihak konveksi mengenai proses produksi barang
9. Pembuatan rekapitulasi proses produksi mengenai kuantitas yang diproduksi
10. Pengecekan fisik barang jadi yang sudah di produksi
11. Evaluasi keseluruhan proses produksi melalui mandor atau kepala bagian produksi



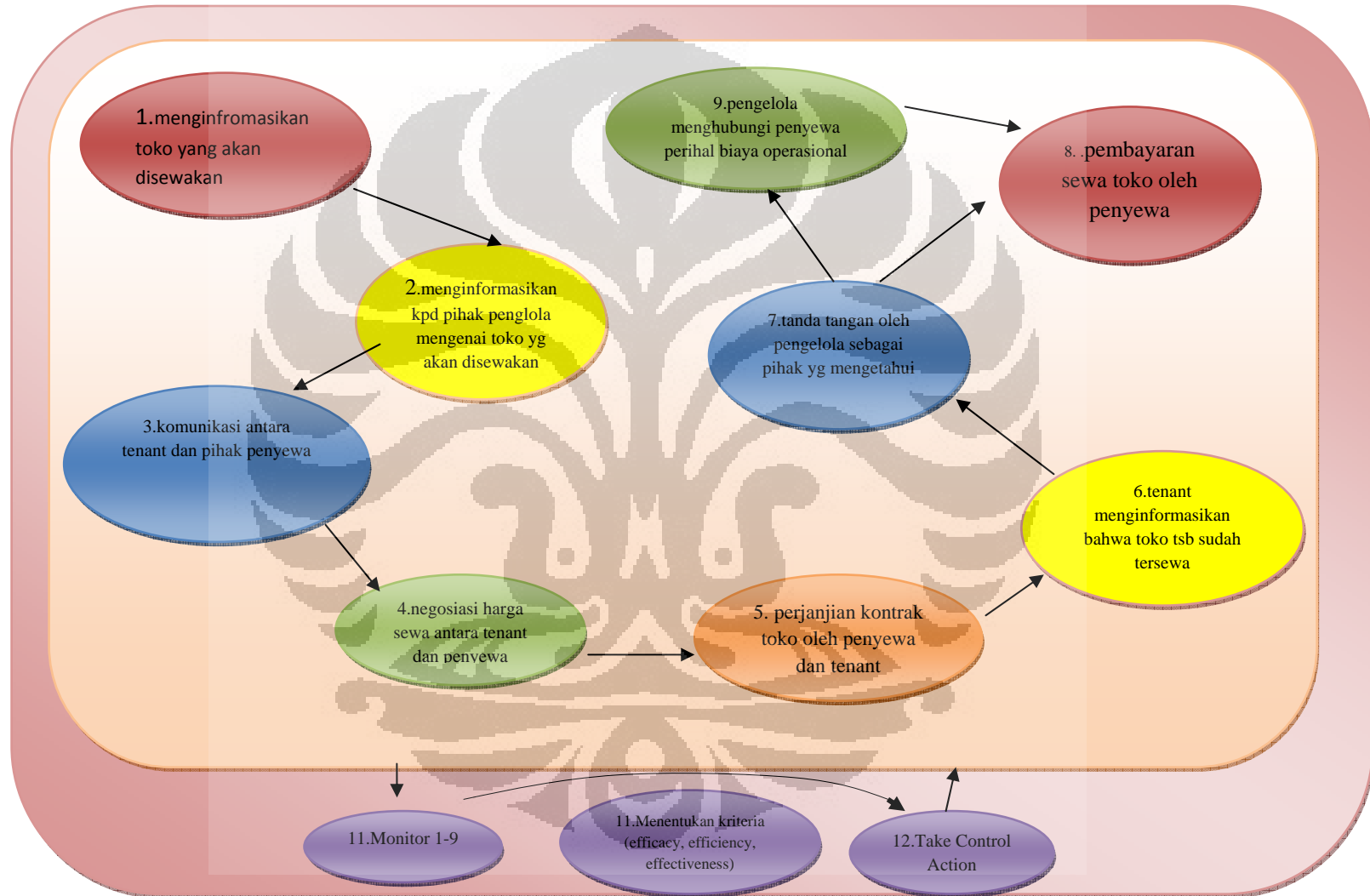
Gambar 5.5 Model Konseptual Sistem Nomor Satu



Model konseptual Sistem Nomor Dua

1. Memberikan pengumuman mengenai toko yang akan dikontrakan
2. Pihak tenant memberikan informasi kepada pihak pengelola mengenai tokonya yang akan disewakan
3. Komunikasi oleh pihak penyewa terhadap pihak tenant
4. Melakukan negosiasi harga sewa antara penyewa dan tenant
5. Membuat perjanjian kontrak antara pihak pedagang dan tenant
6. Menginformasikan kepada pihak pengelola bahwa toko yang bersangkutan sudah tersewa
7. Penandatanganan surat kontrak oleh Tenant dan penyewa
8. Pembayaran kontrak toko oleh penyewa
9. Menghubungi penyewa untuk berkoordinasi mengenai kewajiban terhadap hal-hal operasional yang diatur oleh pihak pengelola

Gambar 5.6 Model Konseptual Sistem Nomor Dua



Universitas Indonesia

Analisis CATWOE dan konseptual model yang merupakan *human activity* berdasarkan *logic based* harus dapat diukur oleh beberapa indikator dalam SSM yakni, *efficacy, efficiency, effectiveness* (checkland dan Poulter, h.42) bahkan dari beberapa sumber rujukan SSM lainnya CATWOE dan konseptual model harus memasukan unsur etik dan elegan.

- a. Efficacy : apakah cara yang digunakan dapat bekerja dengan baik
- b. Efficiency : output dibagi dengan jumlah sumber daya
- c. Effectiveness : apakah T (Transformasi) dapat menjawab problem situation dalam jangka panjang

5.4 Tahap 5 : *Comparison of Models and Real-World*

Pada tahap sebelumnya telah dibuat model konseptual dari kegiatan atau aktivitas-aktivitas yang dilakukan oleh pedagang dan produsen dalam hal produksi barang. Pada tahap ini model konseptual yang telah dibuat kemudian dibandingkan dengan *real-world*. Checkland dan Scholes (1990) mengatakan bahwa model dalam SSM:

“only means to and end, which is to have a well-structured and coherent debate about problematical situation in order to decide how to improve it”

Terdapat empat cara untuk melakukan perbandingan (Checkland and Scholes, 1990) yakni diskusi informal, wawancara formal, penyusunan skenario berdasarkan operasional modal dan membuat modal konseptual realworld sama dengan struktur yang telah dibuat di model konseptual. Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana jaringan sosial berperan dalam proses produksi barang fashion di PGMTA dan bagaimana modal sosial berperan dalam kegiatan sewa toko di PGMTA. Dalam hal ini model konseptual yang telah dibuat sesuai dengan proses yang terjadi dalam proses produksi barang fashion di PGMTA, yang mencakup bentuk jaringan sosial yang dibentuk antara pedagang dan pihak produsen lainnya. Mengacu pada Checkland dan Scholes (1990), konseptual modal harus merupakan aktivitas manusia dan seluruh kegiatan dalam proses produksi maupun sewa toko di PGMTA mengacu pada syarat yang diajukan oleh Checkland dan Scholes (1990).

Dengan menggunakan model konseptual pada tahap lima dalam SSM disusun dengan matriks yang menunjukkan perbandingan model konseptual dengan *realworld* pada proses produksi dan sistem sewa di PGMTA. Pada proses produksi barang berisi :

1. Sebanyak 11 aktivitas yang terdapat di tabel berdasarkan model konseptual untuk menggambarkan institusionalisasi ekonomi dalam level mikro, dimana aktivitas ini mencerminkan bagaimana proses produksi barang fashion berdasarkan jaringan sosial.
2. Proses yang dipaparkan dalam tabel dibagi ke dalam kolom-kolom yang berisikan aktivitas dan komparasinya dengan *realworld* yang ada.

Tabel 5.1
Jaringan Sosial Dalam Proses Produksi Barang

No	Aktivitas	Syarat	Aktor	Deskripsi	Hasil
1.	Menentukan material yang akan digunakan untuk produksi	- Pedagang memiliki asumsi mengenai trend mode yang sedang berkembang - Mengacu pada spesialisasi produk yang di perdagangkan oleh pedagang	Pedagang	Berdiskusi dengan karyawan dan keluarga mengenai trend mode yang sedang berkembang. Serta melakukan obeservasi terhadap pedagang lain mengenai barang-barang yang sedang banyak di	Kesimpulan mengenai barang yang sedang trend dan menseleksi apakah barang tersebut dapat di produksi.

				perjual-belian	
2.	Membuat kerja sama dengan pedagang kain	Sudah memiliki gambarang mengenai trend barang yang serta memahami jenis kain dan corak yang akan digunakan	Pedagang dan pihak sales kain	<ul style="list-style-type: none"> - menjelaskan mengenai konsep barang yang akan di produksi - berdiskusi dan melakukan seleksi terhadap kain yang sesuai dengan model yang sedang trend - negosiasi dengan sales kain mengenai harga kain yang akan dibeli 	Kerja sama antara pihak pedagang dengan sales kain, kerja sama bisa dalam bentuk pembelian tunai maupun pembelian dalam bentuk utang.
3.	Membuat design barang yang akan di produksi	<ul style="list-style-type: none"> - Telah menentukan kain yang sesuai dengan trend mode - Dibutuhkan perancang mode yang memiliki 	Perancang mode	<ul style="list-style-type: none"> - membuat design produk dalam bentuk gambar - Memilih design yang diinginkan oleh pihak pedagang 	pilihan design yang sesuai oleh pedagang

		kapabilitas untuk membuat design produk		membuat beberapa alternatif rancangan produk	
4.	Pembuatan sampel barang yang akan di produksi oleh pihak CMT	Dibutuhkannya sampel kain yang akan digunakan dan design yang sudah dibuat oleh perancang mode. - Kesiapan pihak penjahit atau CMT untuk membuat sampel barang yang akan di produksi	Penjahit atau pihak CMT	- sampel kain diantarakan oleh pihak penjahit ke pabrik konveksi atau CMT - Penyerahan design grafis yang telah dibuat kepada pihak penjahit - Mendiskusikan kembali keinginan pedagang terhadap barang yang akan di produksi - Proses pembuatan sampel barang	Sampel barang yang telah dibuat oleh penjahit

5.	<p>Persetujuan atau penolakan pihak pedagang mengenai sampel yang sudah dibuat</p>	<p>Sampel barang yang sudah selesai dikerjakan oleh pihak penjahit</p>	<p>Pedagang</p>	<p>-melihat apakah sampel yang sudah jadi tersebut sesuai dengan pesanan dan design yang sudah diberikan. -melakukan seleksi terhadap sampel yang sudah ada, jika ada yang tidak sesuai maka pedagang meminta pihak CMT untuk membuat sampel lagi.</p>	<p>Hasil seleksi sampel yang sesuai dengan pesanan Kontrak kerja sama antara pedagang dan penjahit</p>
6.	<p>Melakukan negosiasi dengan pihak penjahit CMT mengenai biaya produksi barang</p>	<p>Perjanjian kerja sama dalam bentuk kontrak antara pihak pedagang dengan pihak CMT</p>	<p>- Pedagang - Pihak CMT</p>	<p>- menghitung bersama mengenai biaya produksi yang harus dikeluarkan oleh pihak pedagang - melakukan negosiasi</p>	<p>Biaya produksi yang telah disetujui oleh kedua belah pihak Bentuk kerja sama</p>

				<p>mengenai biaya yang harus dibayarkan, apakah memungkinkan untuk menekan biaya produksi - diskusi mengenai bentuk pembayaran yang akan dilakukan, apakah menggunakan cek, giro atau bayar tunai.</p>	<p>yang lebih jelas dan spesifik dalam hal pembayaran, biasanya pembayaran dapat berupa tunai atau masuk dalam akun utang.</p>
7.	<p>Proses produksi barang fashion oleh pihak penjahit atau CMT</p>	<p>-sudah melakukan kontrak atau kerja sama antara pedagang dengan pihak penjahit atau CMT</p>	<p>-pabrik CMT -penjahit -perangkat jahit -material produksi</p>		

8.	Koordinasi dengan pihak penjahit atau CMT mengenai proses produksi barang yang sedang berjalan	Sedang berjalannya rangkaian kegiatan produksi sesuai perjanjian yang sudah dibuat sebelumnya	- Pedagang - Mandor - CMT	Komunikasi antara pihak pedagang dan penjahit melalui mandor CMT, mengenai tahapan proses produksi yang sedang berjalan	Melihat apakah terjadi kendala dalam proses produksi yang sedang berlangsung
9	Pembuatan rekapitulasi mengenai proses produksi barang	Barang yang diproduksi selesai dan akan dikirim kepada pihak pedagang	- Kepala atau pemilik CMT - Mandor CMT	membuat rekapitulasi mengenai kuantitas yang di produksi dalam rentang waktu tertentu membuat detail biaya produksi yang harus ditagihkan kepada pihak pedagang	Produk yang sudah jadi dan akan di distribusikan kepada pedagang Tagihan biaya produksi
10.	Pengecekan terhadap barang yang	Barang yang merupakan output	-mandor - CMT	- pengecekan mengenai kuantitas	Perbaikan – perbaikan dalam

	sudah dikirim	produksi sudah sampai di pihak pedagang	- pedagang - karyawan toko	barang yang dikirim, apakah sesuai dengan rekapitulasi yang dibuat oleh pihak CMT - Mengecek daftar harga barang yang sudah datang oleh karyawan atau pedagang	kinerja YPAI dan biMBA-AIUEO
11	Evaluasi keseluruhan proses produksi	Barang sudah sampai di pihak pedagang tagihan pedagang terhadap pihak CMT sudah dibayarkan	Pedagan g Kepala atau pemilik CMT	-melakukan penilaian terhadap kinerja yang dilakukan CMT, apakah kuantitas yang dihasilkan sesuai dengan target yang diinginkan oleh pedagang -melakukan penilaian	melanjutk an atau memutuskan kontrak kerja antara pedagang dengan pihak CMT jika kontrak kerja dilanjutka

				terhadap pedagang oleh kepala CMT apakah pembayaran yang dilakukan pedagang sudah sesuai dengan perjanjian yang ada	n maka hasil evaluasi digunakan sebagai masukan untuk perbaikan proses produksi selanjutnya
--	--	--	--	---	---

Tabel di atas adalah tabel konseptual yang dibuat oleh peneliti berdasarkan logika. Tabel tersebut berisi aktivitas manusia yang berdasarkan logika peneliti adalah ideal, namun tabel ini kemudian akan dibandingkan dengan keadaan sebenarnya di *real world*. Untuk membandingkan kegiatan ini perlu dibuat tabel pembanding aktivitas yang ada di real world berdasarkan kerangka konseptual peneliti yakni mengenai jaringan sosial.

Tabel 5.2
Jaringan Sosial Dalam Proses Produksi

No	Aktivitas	Aktor yang berperan	Bentuk kekuasaan	Kerekatan jaringan	Pengaruh thdp Institusi ekonomi
1.	Menentukan material yang akan digunakan	pedagang	Pada tahap ini, pedagang yang menentukan	Dengan melakukan komunikasi dan bergaul	Adanya arus informasi yang tidak seimbang antara pedagang

	untuk produksi		model yang akan di produksi, pada aktivitas ini pedagang menggunakan jaringan sosialnya yakni dengan cara berbincang, dan mengikuti trend mode yang sudah di jual oleh rekan-rekannya yang sesama pedagang	dengan rekan-rekan yang sesama pedagang, maka satu bentuk konsep produksi di hasilkan. Dan memungkinkan transaksi ekonomi pada aktivitas selanjutnya.	dan rekan bisnisnya. Ketidakmampuan pedagang untuk mengontrol informasi yang dimiliki oleh rekan-rekan pedagangnya.
2.	Membuat kerja sama dengan pedagang kain	Pedagang dan sales kain	Pada tahap ini, pedagang sudah menggunakan jaringan sosialnya dalam hal mencari pihak yang dapat mendukung	- Kerekatan jaringan bergantung pada interaksi yang sudah terbentuk sebelumnya. Biasanya jaringan ini terbentuk karena	Kerekatan jaringan yang sudah ada membuat pedagang “terjebak” dengan pola pembelian bahan yang ada, misalnya bahan yang dijual tidak

			<p>proses produksinya, dalam hal ini pedagang kain.</p> <p>Kekuasaan yang terjadi dalam kegiatan ekonomi ini timpang karena sepenuhnya di kendalikan oleh pihak pedagang selaku pembeli kain.</p>	<p>adanya kerja sama terus menerus dalam jangka waktu yang lama</p>	<p>mengikuti trend, namun karena adanya kerekatan jaringan tersebut pedagang tetap melakukan pembelian pada pedagang yang sama.</p>
3.	Membuat design barang yang akan di produksi	- Perancang dan pedagang	Perancang yang membuat design dari produk yang akan di produksi namun penentuan design mana yang akan di produksi semuanya	Dari informan kebanyakan yang menjadi perancang produk fashion, masih berasal dari kalang keluarga artinya sifat jaringan yang terbentuk	- Karena jaringan yang ada berbasis keluarga maka, kendalanya dalam sebuah institusi ekonomi adalah melakukan inovasi. Sesuai dengan konsep

			tergantung pada keputusan pedagang.	sangat kuat karena masih berbasis keluarga. Keuntungan jaringan ini dapat menghilangkan biaya untuk sewa perancang mode	yang di kemukaan oleh Granovetter jaringan yang sangat kuat akan kesulitan membawa institusi ekonominya membuat inovasi dalam kegiatan ekonomi.
4.	Pembuatan sampel barang yang akan di produksi oleh pihak CMT	- Pedagang dan pejahit CMT	Sebelum masuk dalam proses produksi, penjahit harus membuat sampel barang yang akan ia produksi dan di serahkan kepada pedagang, biasanya pedagang	-dengan kerekatan jaringan yang sudah kuat, biasanya proses ini lebih hemat dari segi waktu dan biaya.	Kelemahan sistem ini adalah pedagang kehilangan nilai objektifnya karena proses ini biasanya sepenuhnya dilakukan oleh penjahit sehingga kualitas barang yang ada tidak dapat di kontrol dengan baik.

			<p>menggunakan CMT yang sudah menjadi langganan sehingga proses pembuatan sampel bisa dikerjakan dengan cepat dan tidak membutuhkan kriteria yang rumit, bahkan biasanya pedagang sepenuhnya menyerahkan proses ini kepada penjahit</p>		
5.	Persetujuan atau penolakan pihak	pedagang	Pada tahap ini, ketika sampel sudah dibuat oleh	-karena sudah menggunakan jasa CMT yang sama maka	Kerekatan jaringan yang cukup kuat membuat

	pedagang mengenai sampel yang sudah dibuat		penjahit, pedagang berhalk untuk menentukan apakah barang tersebut layak untuk di produksi	dapat dipastikan kerekatan jaringan yang terjalin sudah cukup kuat	proses ini tidak terlalu signifikan karena biasanya pedagang langsung menyetujui sampel yang sudah di buat oleh penjahit. Kelemahannya pedagang tidak dapat mengontrol produksi pada tahap ini.
6.	Melakukan negosiasi dengan pihak penjahit CMT mengenai biaya produksi barang	Pedagang dan penjahit CMT	- Negosiasi ini biasanya meliputi biaya produksi dari awal hingga akhir, dalam proses ini terjadi tarik menarik kekuasaan	- Kerekatan jaringan yang sudah kuat membuat kedua kubu kekuasaan menjadi saling memahami secara individual, sehingga negosiasi biaya dapat	- karena adanya kepercayaan yang mengakar antara pedagang dan penjahit, dapat menguntungkan pihak pedagang terutama dalam hal pemangkasan biaya produksi,

			dalam penentuan harga antara pedagang dengan penjahit.	di diskusikan hingga mencapai tingkat efisiensi tertentu untuk pihak pedagang. Termasuk juga dalam perjanjian utang-piutang akan menjadi lebih fleksibel	namun bisa saja terjadi manipulasi biaya yang dilakukan oleh pihak penjahit yang mengatasnama kan jaringan sosial.
7.	Proses produksi barang fashion oleh pihak penjahit atau CMT	-penjahit	-proses produksi ini sepenuhnya dilakukan oleh pihak penjahit, dalam hal ini pedagang hanya bertugas mengawasi proses tersebut.	Kerekatan jaringan yang sudah ada membuat proses pengawasan yang dilakukan oleh pedagang jauh lebih mudah, tidak perlu meninjau langsung di pabrik konveksi	Dengan jaringan ini maka biaya yang seharusnya dikeluarkan pedagang untuk membayar supervisor produksi dipangkas

				namun bisa melakukan pengawasan melalui telepon.	
8.	Koordinasi dengan pihak penjahit atau CMT mengenai proses produksi barang yang sedang berjalan	Pedagang dan mandor CMT	pedagang memiliki kewenangan untuk meminta hasil evaluasi sementara terhadap proses produksi yang sedang berlangsung. Namun pihak mandor menjadi subordinasi kedua institusi yakni pedagang dan penjahit,	Kerekatan jaringan yang terbentuk antara mandor dan pedagang bisa karena interaksi dan kerja sama yang dilakukan dalam waktu yang lama namun yang paling utama adalah basis uang, karena jaringan yang terbentuk hanya terkait pihak pedagang dan penjahit, sedangkan mandor hanya bersifat simbolis sebagai	Kehadiran mandor dapat memangkas biaya institusi ekonomi penjahit karena evaluasi proses produksi dapat diserakan kepadanya, namun yang perlu di kritisi adalah mandor bisa saja memiliki motif ekonomi pribadi, atau bisa saja mandor menjadi <i>free rider</i> dalam kelompok mengingat kepadatan jaringan yang ada dalam penjahit CMT sangat banyak.

			<p>karena secara simbolis mandor mewakili penjahit namun segala kendala dalam proses produksi diserahkan sepenuhnya kepada mandor oleh pedagang</p>	<p>representasi dari penjahit CMT</p>	
9	<p>Pembuatan rekapitulasi mengenai proses produksi barang</p>	<p>-kepala CMT -Mandor</p>	<p>- Pada tahap ini CMT memberikan pertanggung-jawaban terhadap proses produksi yang mereka lakukan, biasanya</p>	<p>- Kerekatan jaringan antara pedagang dan pihak CMT membuat bentuk pertanggung jawaban ekonomi ini menjadi lebih fleksibel,</p>	<p>- Tidak ada standar formal dalam proses pelaporan menguntungkan segi biaya bagi pihak CMT, namun kelemahannya adalah jika terjadi masalah seperti kualitas yang buruk atau kuantitas</p>

			dilakukan oleh kepala CMT dan diserahkan oleh mandor kepada pihak pedagang	misalnya tidak membuat pertanggung jawaban tersebut dalam bentuk yang formal dan ditanda tangai oleh kedua belah pihak.	yang tidak sesuai, pedagang tidak dapat mengklaim masalah tersebut secara hukum biasanya hanya diselesaikan secara kekeluargaan saja.
10.	Pengecekan terhadap barang yang sudah dikirim	-mandor CMT - pedagang - karyawan toko	Pengecekan dilakukan bersama oleh ktiga aktor tersebut.	- Seperti yang sudah disinggung pada tabel sebelumnya, bentuk pelaporan yang diberikan oleh pihak CMT biasanya tidak formal dan hanya berupa catatan saja, penghitunga	Kepercayaan yang tinggi membuat proses ini pun luput biasanya dalam keadaan ramai, biasanya pedagang maupun karyawannya tidak melakukan pengecekan ulang terhadap kuantitas barang yang sudah dikirim oleh pihak CMT

				n ini biasanya meliputi kuantitas barang yang sudah di produksi	
11	Evaluasi keseluruhan proses produksi	Pedagang	Evaluasi ini mencakup seluruh kegiatan produksi, mulai dari pembelian bahan baku, pembuatan design, dan proses produksi. Evaluasi ini menentukan kerja sama yang akan dilakukan selanjutnya.	-pada tahap ini pedagang melakukan evaluasi terhadap seluruh kegiatan produksi, ini berarti pedagang juga melakukan evaluasi terhadap seluruh jaringan sosial yang membantunya dalam proses produksi.	Jaringan sosial yang digunakan oleh institusi ekonomi pedagang dapat berdampak positif bagi bisnis dan dapat berdampak negatif. Jaringan yang berdampak negatif karena ikatan yang sangat kuat sehingga rasionalitas pedagang dalam proses ekonomi

					terhambat karena ada perasaan “tidak enak”.
--	--	--	--	--	--

Perbandingan kesebelas aktivitas ini adalah perbandingan antara *real world* yakni sesuatu yang memang terjadi dalam proses produksi yang dilakukan pedagang di PGMATA dan model konseptual jaringan sosial. Kesebelas aktivitas ini mencoba melakukan elaborasi terhadap jaringan sosial terutama kaitannya mengenai kerekatan jaringan dan pengaruhnya terhadap institusi ekonomi pedagang. Pada tahap pertama di mana pedagang mulai menentukan material atau bahan yang akan digunakan untuk proses produksi, pada tahap ini pedagang menggunakan jaringan sosialnya dalam hal pemilihan trend mode yang sedang berkembang. Perkembangan informasi dari kelompok dengan jaringan tertentu menghasilkan inovasi dalam penciptaan produk yang akan di produksi. Namun seperti yang di ungkapkan oleh Granovetter, bahwa jaringan yang terlalu kuat memungkinkan kesulitan aktor ekonomi untuk membuat *inovasi* outcome ekonominya. Namun dalam kasus di PGMATA, jaringan sosial memang tetap berlaku dalam hal penyampaian arus ekonomi namun seiring berjalannya waktu jaringan sosial ini berkembang lebih besar, bukan hanya pada tataran kelompok dalam konteks lokal tapi juga kelompok regional. Hal ini disebabkan karena trend mode yang sedang berkembang mengikuti trend mode fashion yang berasal dari Tionghoa jadi biasanya pedagang yang ada di PGMATA mendapat arus informasi bukan dari keluarga atau kelompok terdekatnya namun dari pihak-pihak yang menjadi rekan ekonomi sesama pedagang di Tionghoa. Dalam hal ini jaringan sosial berperan dalam hal pengenalan antar jaringan, misalnya pedagang A mendapat informasi mengenai barang impor dari keluarga, baru kemudian ia bertemu pedagang dari Tionghoa dan membuat jaringan sosial baru.

Pada tahap kedua yakni membuat kerja sama dengan pedagang kain, hal ini perlu dicermati dari awal institusi ekonomi pedagang terbangun. Ketika institusi ini dibangun, bisa dikatakan pedagang belum memiliki pengalaman

dengan sales yang menjajakan bahan, biasanya pedagang mendapat informasi dari keluarga yang sama-sama pedagang atau dari data wawancara diketahui banyak pedagang yang berasal dari seorang karyawan kemudian mengadu nasib untuk membuka bisnis sendiri. Secara historis dapat diketahui bahwa jaringan sosial yang terbentuk antara sales bahan dengan pedagang bukan berasal dari kedua pihak itu sendiri melainkan dari orang-orang yang dekat dengan pedagang dan sales bahan. Baru ketika pedagang dan sales kain ini bertemu, jaringan sosial baru dibentuk oleh kedua aktor ini. Namun yang penting untuk dibahas dalam hal ini adalah jaringan sosial ini terkadang berjalan atas dasar pengalaman yang sama dan dalam waktu yang lama. Secara tidak sadar pedagang terjebak dalam jaringan sosial yang dibangunnya dengan penjual bahan, karena sudah lama berlangganan dengan penjual bahan tertentu maka akan sulit bagi pedagang untuk mencari penjual bahan lainnya, hal ini juga yang dikatakan Granovetter mengenai jaringan sosial dan *outcome* ekonomi, dimana jaringan sosial ini membatasi aktor untuk melakukan inovasi karena jaringan yang terbentuk sudah sangat rekat, namun dampak positif dari kerekatan hubungan ini adalah pedagang mendapat keringanan dalam hal pembelian bahan. Hubungan yang sudah terbentuk sekian lama membuat kedua belah pihak saling percaya satu sama lain sehingga prosedur pembayaran dapat menjadi lebih fleksibel, misalnya pedagang diperbolehkan untuk berhutang atau mendapat potongan harga.

Ketiga, dalam hubungan pedagang dengan pihak penjahit mulai dari awal proses produksi hingga akhir. Dengan menggunakan jaringan sosial yang ada, lebih menguntungkan pedagang dalam hal pengawasan produksi, namun yang perlu dicermati dari segi histori bagaimana pembentukan jaringan sosial antara pedagang dan penjahit. Awal dibentuknya jaringan kedua aktor ini biasanya melalui pertemanan, biasanya CMT yang digunakan oleh pedagang adalah milik teman pedagang dan hubungan ini sudah berlangsung dalam jangka waktu yang panjang sehingga kepercayaan menjadi sangat kuat antara kedua belah pihak. Keuntungan yang diperoleh pedagang dari jaringan ini yakni memudahkan pedagang dalam hal kontrol proses produksi dan proses pembayaran yang lebih fleksibel namun yang perlu dicermati adalah adanya aktor penghubung kedua jaringan ini yakni mandor. Aktor penghubung ini secara struktur memang berada

dalam CMT atau konveksi tertentu, namun seluruh pengawasan dilakukan oleh mandor, baru kemudian laporan mengenai proses produksi diserahkan kepada pemilik CMT dan pedagang. Loyalitas yang terbentuk antara pedagang dan pemilik CMT belum tentu terbangun dalam diri mandor, sehingga aktor ini bisa menjadi perekat jaringan yang sudah ada namun juga bisa memanipulasi informasi produksi kepada kedua belah pihak. Dalam beberapa kasus yang di dapat dari hasil wawancara, mandor biasanya memberikan informasi mengenai proses produksi pedagang kepada pedagang lainnya. Informasi yang diberikan biasanya mengenai trend mode barang yang di produksi oleh pedagang, sehingga inovasi yang dilakukan pedagang di plagiasi oleh pedagang lainnya melalui mandor produksi, karena dalam sebuah CMT yang sama bisa terdapat beberapa pedagang yang menggunakan jasa CMT tersebut.

Selanjutnya adalah mengenai peran modal sosial yang ada dalam proses produksi barang, jika pada pembahasan sebelumnya telah dilakukan perbandingan bagaimana jaringan sosial yang terbentuk pada proses produksi barang, tabel dibawah ini menunjukkan aktivitas yang terjadi pada proses sewa toko. Aktivitas tersebut diambil dari konseptual model yang ada pada tahapan sebelumnya. Aktivitas yang ada dalam tabel merupakan penjabaran dari dasar logika peneliti, untuk melihat apakah aktivitas tersebut memang benar-benar terjadi pada real world akan dijelaskan pada tabel selanjutnya.

Tabel 5.3

Modal Sosial Dalam Sistem Sewa Toko

No	Aktivitas	Syarat	Aktor	Deskripsi	Hasil
1.	Memberikan pengumuman mengenai toko yang akan dikontrakan	Penyewa toko sebelumnya sudah menghabiskan periode kontraknya	Tenant selaku pemilik toko yang akan dikontrakan	Pengumuman biasanya ditempel di toko yang akan disewakan	Informasi mengenai penyewaan toko.

				atau melalui kantor marketing	
2.	Pihak tenant memberikan informasi kepada pihak pengelola mengenai tokonya yang akan disewakan	Tenant sudah benar-benar memastikan bahwa toko tersebut telah habis masa kontraknya dari pemilik sebelumnya.	Tenant dan Pengelola	Informasi dilaporkan secara tertulis oleh Tenant	Dokumen toko yang akan disewakan
3.	Komunikasi oleh pihak penyewa dengan pihak tenant	Sudah ada calon pembeli yang berminat untuk menyewa toko yang dikontrakan	Tenant dan Calon Penyewa	Proses penyampaian informasi mengenai harga sewa, periode sewa, mekanisme sewa, dsb.	Informasi mengenai seluruh aspek toko yang akan disewakan
4.	Melakukan negosiasi harga sewa antara penyewa dan tenant	Calon penyewa sudah setuju untuk menyewa toko tersebut	Tenant dan Penyewa Toko	Proses tawar menawar harga sewa yang diajukan oleh Tenant dan Harga yang diinginkan oleh Penyewa	Kesepakatan harga yang akan disewa

5.	Membuat perjanjian kontrak antara pihak pedagang dan tenant	Seluruh persyaratan yang diajukan oleh Tenant sudah disetujui oleh penyewa termasuk harga dan mekanisme kontrak yang diajukan oleh pihak pengelola	Tenant, Penyewa dan pengelola	Perjanjian kontrak dibuat oleh kedua belah pihak dan disaksikan secara langsung oleh pihak pengelola selaku struktur tertinggi di PGMATA	Surat kontrak
6.	Menginformasikan kepada pihak pengelola bahwa toko yang bersangkutan sudah tersewa	Proses pembuatan surat kontrak oleh Tenant dan penyewa sudah dilakukan pada tahap sebelumnya	Tenant dan Penyewa	Informasi diberikan kepada pihak pengelola toko yang disewa, mekanisme penyewaan, periode penyewaan, detail keuangan, dsb	Surat kontrak yang sudah dibuat diketahui oleh pengelola
7.	Penandatanganan surat kontrak	Pengajuan kontrak oleh penyewa sudah disejui	Tenant, Penyewa, dan	Penandatanganan dilakukan oleh pihak	Surat kontrak yang sah dan legal secara

		oleh pihak pengelola	Pengelola	penyewa dan tenant serta diketahui oleh pihak pengelola	hukum
8.	Pembayaran kontrak toko oleh penyewa	Perjanjian kontrak sudah dibuat ditandatangani dan disetujui oleh pihak Tenant dan Penyewa	Tenant dan Penyewa	Pada tahap ini, uang sewa sejumlah yang sudah ditentukan diserahkan oleh pihak penyewa kepada Tenant	Serah terima toko yang disewakan dan bukti pembayaran yang dikeluarkan oleh pengelola
9.	Menghubungi penyewa untuk berkoordinasi mengenai kewajiban terhadap hal-hal operasional yang diatur oleh pihak pengelola.	Perihal mengenai penyewaan toko sudah selesai dilakukan	Pengelola dan penyewa	Penjelasan mengenai biaya operasional yang diurus oleh pengelola	Kesepakatan mengenai biaya operasional yang harus dibayarkan penyewa kepada pihak pengelola

Tabel diatas adalah tabel konseptual yang dibuat oleh peneliti berdasarkan logika. Tabel tersebut berisi aktivitas manusia yang berdasarkan logika peneliti adalah ideal, namun tabel ini kemudian akan dibandingkan dengan keadaan sebenarnya di *real world*. Untuk membandingkan kegiatan ini perlu dibuat tabel pembandingan aktivitas yang ada di real world berdasarkan kerangka konseptual peneliti yakni mengenai modal sosial.

Untuk melihat gejala modal sosial yang terjadi di PGMTA, maka perlu dibuat perbandingan antara yang terjadi secara konseptual dengan yang terjadi di *real world*, apakah terdapat kesamaan atau perbedaan. Tabel di bawah menunjukkan aktivitas yang diambil dari model konseptual dari tahap sebelumnya kemudian dibandingkan dengan kerangka berpikir peneliti yakni modal sosial. Untuk melihat modal sosial yang terdapat pada real world, maka peneliti mengungkap dari aspek modal sosial dan dimensi modal sosial. Namun peneliti juga menambahkan bentuk kekuasaan yang terjadi, tujuannya adalah untuk mengkritisi konsep modal sosial pada tahap selanjutnya

Tabel 5.4
Modal Sosial Dalam Sistem Sewa Toko

No	Aktivitas	Aktor yang berperan	Bentuk kekuasaan	Aspek modal sosial	Dimensi modal sosial
1.	Memberikan pengumuman mengenai toko yang akan dikontrakan	Tenant	Pada tahap ini, seluruh keputusan merupakan kewenangan yang dimiliki tenant selaku pemilik toko	Pada tahap ini, biasanya Tenant menawarkan kepada rekan-rekan terdekatnya mengenai toko yang akan ia	Pada saat menawarkan toko yang akan disewakan Tenant menggunakan dimensi modal sosial

				sewakan	<i>bonding</i> , karena informasi mengenai penyewaan toko tersebut pertama kali ditawarkan kepada pihak-pihak terdekat seperti teman atau saudara
2.	Pihak tenant memberikan informasi kepada pihak pengelola mengenai tokonya yang akan disewakan	Tenant	Pada tahap ini belum terbentuk relasi kekuasaan karena belum ada interaksi timbal balik antara pengelola dan tenant	Pada tahap ini modal sosial belum terlihat dengan jelas, karena proses ini merupakan proses yang sifatnya formal. Namun Pihak pengelola melalui divisi marketing menerima pelaporan toko yang akan di kontrakan, dan biasanya aktor yang ada dalam	Jika dilihat secara struktural antara tenant dan pengelola dimensi modal sosial belum terlihat namun, jika dipilah lagi melalui divisi marketing, sebetulnya tenant dan marketing sudah

				divisi marketing masih memiliki kesamaan tertentu dengan Tenant, biasanya kesamaan asal dan etnis yakni Tionghoa	melakukan dimensi modal sosial bridging, karena sudah menjembatani institusi pedagang dan pengelola
3.	Komunikasi oleh pihak penyewa terhadap pihak tenant	Tenant dan Calon Penyewa	Biasanya komunikasi yang dilakukan tidak seimbang, karena motif yang dilakukan oleh Tenant adalah menjajakan tokonya kepada calon penyewa, bisa saja informasi yang disampaikan adalah strategi marketing yang dilakukan oleh pihak tenant	Aspek modal sosial yang ada pada tahap ini adalah kepercayaan, karena adanya latar belakang yang sama maka, biasanya penyewa bisa langsung mempercayai informasi yang disampaikan oleh pihak Tenant	Dimensi modal sosial tahap ini adalah modal sosial bonding karena menghubungkan antar individu
4.	Melakukan negosiasi harga sewa	Tenant dan Penyewa	Negosiasi harga merupakan proses tarik	Dalam proses negosiasi ini, aspek modal	Masih dalam tahap bonding karena masih

	antara penyewa dan tenant	a	menarik kekuasaan yang dilakukan antara Tenant dan penyewa. Namun hal empiris yang terjadi di <i>real world</i> penyewa akhirnya takluk dengan pembentukan harga yang dibuat oleh tenant	sosial adalah jaringan (network) dan kepercayaan.	menghubungk an dinamika yang terjadi antar individu
--	---------------------------------	---	---	--	--

5.	Membuat perjanjian kontrak antara pihak penyewa dan tenant	Tenant dan Penyewa	Idealnya perjanjian kontrak yang dibuat mewakili kebutuhan setiap pihak, namun dalam hal ini dominasi dalam hal pembuatan kontrak dilakukan oleh pihak tenant	Dalam pembuatan kontrak ini pun pihak penyewa menyerahkan semuanya kepada pihak pengelola, bahkan dengan kepercayaan tersebut memungkinkan terjadinya pembuatan kontrak yang lebih fleksibel	Dalam pembuatan perjanjian kontrak ini, Tenant dan Penyewamen gunakan dimensi bonding
6.	Menginformasikan kepada pihak pengelola bahwa toko yang bersangkutan sudah tersewa	Pengelola dan Tenant	Hal yang terjadi di real world adalah, informasi yang disampaikan oleh Tenant kepada pihak pengelola tidak mendetail, bahkan pihak pengelola tidak mengetahui prosedur dan jumlah uang	Aspek modal sosial dalam hal ini tidak berperan karena hubungan yang terjadi bersifat formal, walaupun ada hanya pada divisi marketing pengelola dimana	Jika dilihat dari dimensi modal sosial antara tenant dan pengelola jelas tidak ada, namun jika dilihat dari divisi marketing, masih terdapat dimensi

			sewa yang di setujui oleh kedua belah pihak	aktornya masih memiliki hubungan secara sosial dengan tenant, dan informasi tersebut hanya berkisar pada kelompok tersebut saja	bridging karena divisi marketing mewakili pengelola secara institusional
7.	Penandatanganan surat kontrak	Penyewa, Tenant, dan Pengelola	Penandatanganan dilakukan oleh ketiga belah pihak, pengelola selaku pihak yang mengetahui proses kontrak yang terjadi antara Tenant dan penyewa. Namun yang terjadi di real world, proses ini tidak ada yang ada hanya proses pelaporan saja	Aspek modal sosial yang terbentuk antara tenant dan pengelola seharusnya adalah kepercayaan, meskipun basis sosial berbeda namun ada kesamaan dan kerja sama dalam hal ekonomi, namun yang terjadi adalah	Tidak terdapat dimensi modal sosial

			bahwa toko yang bersangkutan sudah tersewa, dan hanya dilakukan oleh Tenant saja	informasi yang seharusnya diberikan ke pengelola tidak sampai.	
8.	Pembayaran kontrak toko oleh penyewa	Tenant dan Penyewa	Pembayaran kontrak dilakukan sesuai dengan perjanjian yang sudah dibuat antara kedua belah pihak	Aspek modal sosial yang berperan dalam proses ini adalah kepercayaan, biasanya pembayaran tidak dilakukan sekaligus namun penyewa bisa mencicil beberapa kali, dari bank pembayaran ini aspek kepercayaan sangat dibutuhkan	Modal sosial bonding

9.	Menghubungi penyewa untuk berkoordinasi mengenai kewajiban terhadap hal-hal operasional yang diatur oleh pihak pengelola.	Pengelola dan Penyewa	Kekuasaan sepenuhnya dimiliki pengelola karena dalam institusi PGMTA, kedudukan pengelola secara struktural paling tinggi diantara organisasi yang lain	Aspek modal sosial tidak terdapat dalam proses ini karena hubungannya adalah hubungan struktural dan bersifat formal	Dimensi modal sosial adalah Linking, karena dalam hal ini pengelola memiliki kekuasaan yang besar dalam hal pengelolaan operasional dan bersifat netral terhadap semua penyewa toko
----	---	-----------------------	---	--	---

Kedua tabel diatas adalah hasil perbandingan antara model konseptual yang dibuat oleh peneliti dan aktivitas manusia yang terjadi di real world yakni dalam hal sistem sewa toko yang terjadi di PGMTA. Dari tabel tersebut dapat dilihat bahwa modal sosial yang ada dalam proses sistem sewa toko ini tidak berjalan. Modal sosial yang berjalan hanya pada dimensi bonding, yakni antara pihak Tenant dan Penyewa. Karena dari data yang di dapat biasanya tenant mendahulukan kerabat dan teman terdekatnya dalam hal penyewaan toko. Hal ini dikemukakan oleh seorang informan A.

“dulu kan di lantai enam ini sepi banget ga ada yang mau beli atau sewa disini, terus saya tawarin temen-temen yang sama-sama dagang akhirnya mereka mau, tadinya mereka biasa jualan di mangga dua”

Namun mengenai harga sewa toko, Tenant tidak menentukan biaya sewa sendiri, melainkan melalui perkumpulan Tenant dan pedagang di PGMTA lainnya. Perkumpulan tersebut biasanya membahas mengenai perdagangan yang terjadi di PGMTA, dan mayoritas secara etnis adalah Tionghoa. Yang menarik

dari tabel di atas adalah biaya sewa ditentukan sepihak oleh tenant tanpa melalui proses negosiasi, ini berarti modal sosial yang terbentuk antara Tenant dan Penyewa hanya berada di wilayah sosial saja, dan tidak ada kaitannya dalam hal ekonomi. Hal ini hanya menguntungkan bagi pihak tenant saja sedangkan para pedagang yang menyewa toko merasa terhimpit secara ekonomi, bagi mereka biaya sewa yang ditetapkan oleh tenant sangat tinggi.

Bukan hanya itu saja, pengelola yang seharusnya berperan sebagai modal sosial *Linking* tidak dapat berperan maksimal, hal ini karena kekuatan tenant lebih besar daripada pengelola yang secara struktural lebih tinggi. Hal ini karena secara historis PGMTA dibangun dengan sistem pengelolaan swasta dimana semua pelakunya dilepas dengan sistem pasar bebas, implikasinya adalah pengelola hanya menjadi simbol saja tanpa memiliki peran yang signifikan dalam hal pengaturan sistem sewa yang ada di PGMTA.

5.5 Tahap 6: *Changes: Systematically Deasireable, Culturally Feasible*

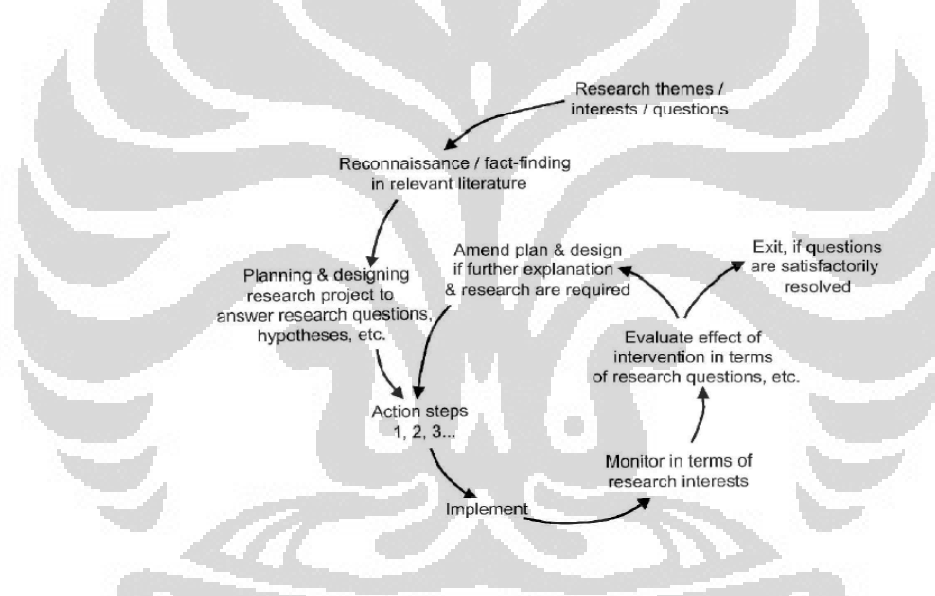
Setelah membandingkan ide-ide yang secara konseptual dituangkan dalam konseptual model dengan *real world* yang ada ternyata ada beberapa aktivitas yang tidak sesuai. Dari perbedaan tersebut maka memunculkan rekomendasi yang relevan untuk melakukan transformasi dalam situasi problematis di *real world*. Namun karena sejak awal, penelitian ini di khususkan untuk menjawab pertanyaan penelitian, maka rekomendasi yang relevan adalah rekomendasi akademis bagi peneliti dan penelitian selanjutnya. Checkland mendeskripsikan perubahan sebagai *systematically deasirable* dan *culturally feasible* (Checkland dan Scholes: 1990). Dan perubahan tersebut hanya dapat dilakukan jika bermakna dalam pandangan secara kultural. Studi ini sudah menjawab bagaimana jaringan sosial digunakan oleh pedagang untuk memperlancar proses produksi barang ekonomi mereka dan bagaimana kekuasaan yang dibentuk dalam proses penyewaan toko yang melibatkan tenant dan pengelola. Penelitian ini mencoba mengungkap sturktur yang dibentuk oleh para aktor ekonomi disebuah institusi ekonomi, dan bagaimana tarik menarik kekuasaan yang dilakukan para aktor tersebut.

Rekomendasi dari penelitian ini, ditujukan bagi peneliti dan kajian-kajian selanjutnya mengenai institusi ekonomi, terutama untuk menjawab aspek-aspek yang relevan untuk dikaji lebih lanjut dalam sebuah institusi ekonomi.

5.6 Tahap 7: Action To Improve The Problematic Situation

Tahap ketujuh dari SSM ini adalah membuat tindakan dari rekomendasi untuk memberikan transformasi dan perbaikan terhadap *real world*, namun karena sejak awal penelitian ini berada pada ranah *research interest*, maka kebutuhan peneliti hanya sebatas menjawab pertanyaan penelitian bukan untuk mengubah *real world* yang ada.

Gambar 5.7 Research Interest in AR



Kebutuhan penelitian ini adalah untuk menjawab pertanyaan penelitian, berdasarkan bagan di atas peneliti dapat melakukan dua kemungkinan setelah menjawab pertanyaan penelitian, yang pertama ketika peneliti sudah merasa puas dengan jawaban pertanyaan penelitian maka peneliti dapat keluar dari objek penelitiannya. Namun, jika peneliti belum puas peneliti dapat kembali masuk kedalam objek penelitiannya dan melakukan evaluasi setiap tahap penelitian. Dalam penelitian ini, peneliti ingin menjawab mengenai peran jaringan dan modal sosial dalam sebuah institusi ekonomi, dan peneliti sudah menjawab pertanyaan tersebut berdasarkan kerangka konseptual dan kaidah-kaidah baku *Soft Systems Methodology*, sehingga peneliti dapat keluar dari objek penelitian.

BAB VI

PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Studi ini muncul dari sebuah kasus empiris, dimana sebuah pranata ekonomi seharusnya memiliki standar dan mekanisme yang efisien dan efektif untuk mencapai keuntungan yang maksimal. Namun ada sebuah kasus dimana pranata ekonomi tersebut berjalan dengan aturan-aturan yang sangat fleksibel yang sebetulnya bisa membahayakan nasib pranata ekonomi itu sendiri, namun yang lebih menarik lagi adalah dengan tidak adanya mekanisme yang jelas, pranata ekonomi ini justru berjalan dengan baik dan mencapai tujuan organisasinya.

Penelitian ini memaparkan bagaimana jaringan sosial dan modal sosial berperan dalam sebuah institusi ekonomi. Jaringan sosial yang terbentuk antar individu memberikan dampak bagi kegiatan ekonomi individu tersebut. Jaringan sosial dengan kerekatan yang sangat kuat, bisa memberikan dampak positif bagi kegiatan ekonomi seperti mengurangi biaya ekonomi namun kelemahannya, individu tersebut akan terjebak dalam pengalaman yang sama dan sulit untuk melakukan inovasi dalam kegiatannya. Namun, jaringan dengan tingkat kerekatan yang sangat kuat juga membuat sebuah institusi ekonomi tidak dapat membuat inovasi, sehingga bukan sangat tidak mungkin institusi ekonomi tersebut tidak dapat beradaptasi dengan perubahan lingkungan di sekitarnya.

Pada kasus pedagang di PGMTA, jaringan sosial yang terbentuk antar aktor dalam kegiatan produksi barang sangat kuat. Kerekatan jaringan tersebut secara historis memang berasal dari hal-hal yang bersifat primordial yakni kesamaan etnis, namun jika digali lebih jauh, kerekatan jaringan tersebut berdasarkan kesamaan pengalaman kerja sama yang terjalin cukup lama. Kesamaan etnisitas hanya terlihat di permukaan saja. Yang perlu di kritisi mengenai jaringan dalam bentuk bisnis adalah mengenai aspek kekuasaan, dimana dalam sebuah kegiatan ekonomi bentuk kekuasaan yang terbentuk dari interaksi antar aktor pasti berbeda atau asimetris, harus ada pihak yang melakukan dominasi, ini kemudian juga berimplikasi bahwa kegiatan ekonomi tidak dapat

disamakan dengan kegiatan sosial, karena meskipun menggunakan jaringan sosial dalam setiap kegiatan ekonomi, namun tetap saja dalam praktiknya basis yang digunakan adalah uang. Peran jaringan sosial dalam proses produksi barang hanya terjadi pada proses negosiasi harga dan evaluasi saja.

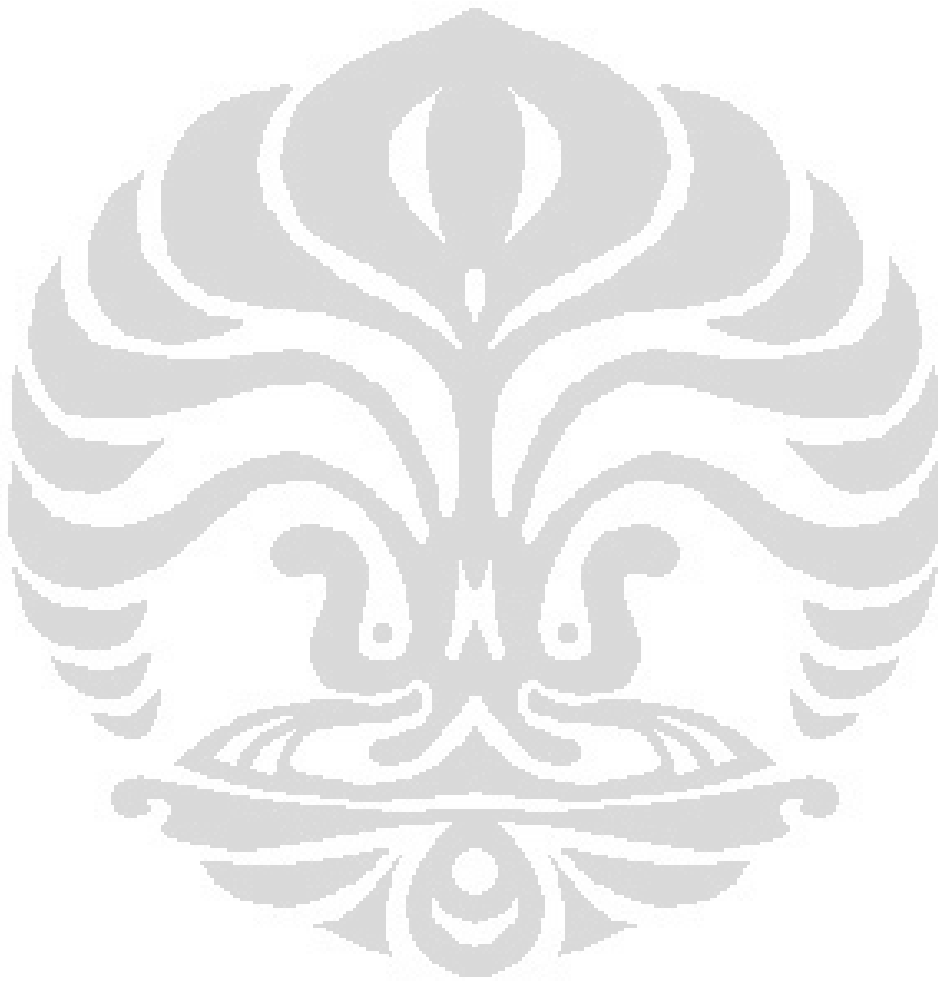
Pada kegiatan sewa toko antara Tenant dan pihak penyewa terdapat aspek modal sosial, yakni Tenant menggunakan modal sosial bondingnya untuk mencari penyewa. Penyewa biasanya berasal dari rekan-rekan terkedat Tenant. Namun yang menarik dalam proses sewa ini adalah, dimensi *Linking* modal sosial. Pengelola selaku penguasa dalam struktur organisasi di PGMATA, tidak dapat menggunakan kekuasaannya secara penuh. Sehingga proses dan pemantauan penyewaan toko sepenuhnya dilakukan oleh Tenant. Artinya aspek *Linking* sebagai pemilik kekuasaan dan seharusnya bersikap netral tidak dapat dilakukan oleh pihak Pengelola karena, ketimpangan kekuasaan yang dimiliki oleh Pengelola, kemungkinan lain yang membuat hal ini terjadi adalah sistem swasta dalam pengelolaan PGMATA, sehingga seluruh kegiatan yang terjadi di PGMATA sepenuhnya diserahkan pada mekanisme pasar.

6.2 Rekomendasi

Karena penelitian ini adalah penelitian berbasis *research interest* maka rekomendasi lebih diperuntukan bagi penelitian selanjutnya. Kelemahan penelitian ini adalah hanya berfokus pada aspek kekuasaan saja tanpa mempertimbangkan aspek lain seperti interaksi, dinamika dalam kelompok, juga belum melakukan elaborasi mengenai kelompok-kelompok yang berkuasa, hanya mendeskripsikan aspek kekuasaan saja tanpa mengelaborasi kelompok penguasa. Bukan hanya itu saja, penelitian ini dilakukan pada kegiatan ekonomi swasta sehingga peran dan mekanisme pasar jauh lebih besar, sehingga agak sulit untuk mengungkap aspek modal sosial *Linking* yang seharusnya berperan menjadi pihak yang netral dan memberikan regulasi.

Selain itu diharapkan penelitian ini dapat dijadikan diskusi mengenai penggunaan teori *The New Institutionalism in Economy Sociology*, dan memberikan kritik dan masukan terhadap penggunaan teori ini. Juga secara

metodologis, diharapkan penelitian ini menjadi diskusi bagi dunia akademis sehingga keberadaan SSM sebagai sebuah metodologi semakin kuat secara akademis. Mungkin juga perlu dibuat studi perbandingan antara penelitian sosiologi ekonomi sebelumnya dengan menggunakan non-SSM dan penelitian yang menggunakan metode SSM.



DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Alwi, Shahab. *Betawi: Queen of The East*. Jakarta: Republika, 2002
- Checkland, Peter and John Poulter. *Learning for Action*. England: John Wiley and Sons Ltd, 2009.
- Checkland, Peter and Jim Scholes. *Soft System Methodology*. England: John Wiley and Sons Ltd, 1990.
- Checkland, Peter. *Systems Thinking, Systems Practice*. England: John Wiley and Sons Ltd, 1993.
- Granovetter, M. and Swedberg, Richard. *The Sociology of Economic Life*. Westview Press, 1992
- Granovetter, Mark S. 1981. *The strength of weak ties : a network theory revisited*. Departement of Sociology: State University of New York
- Liem, Yusu. 1998. *Prasangka Terhadap Etnis Tionghoa*. Djembatan: Jakarta
- Malik, Muhammad Luthfi (2010). "*Etos Kerja, Pasar, dan Masjid: studi sosiologi Mobilitas Perdagangan Orang Gu-Lakudo di Sulawesi Tenggara*". Disertasi: Program Pasca Sarjana Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Indonesia
- Nitin Nohria, Robert G. Eccles. 1992. *Networks and organizations: structure, form, and action*. Harvard Business School Press
- Wiroto, Dondick Wicaksono. 2010. "*Agen dan Struktur Dalam Sektor Informal reproduksi keberadaan Pedagang Kaki Lima (PKL) melalui interaksi antar kelompok kepentingan*". Thesis: Program Pasca Sarjana Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Indonesia.

Jurnal

- Achwan, Rochman. 2001. "*Contesting Business Networks in Liberalising Economy and Polity: Evidence from Regional textile Business in Indonesia*". Journal Asian Social Science Volume 7

- Granovetter, Mark S. 2005. "*The Impact of Social Structure on Economic Outcomes.*" Journal of Economic Perspectives Volume 1
- Cronholm, Stefan dan Goldkuhl, Goran. "*Understanding The Practices of Action Research*" in Accepted to the 2nd European Conference on Research Methods in Business and Management (ECRM 2003). UK: Reading University, 2003.
- Hardjosoekarto, Sudarsono. "*An Application of Soft Systems Methodology To Conceptualize Social Development For The Informal Sector*". Paper presented at the First International Conference on Emerging Research Paradigms in Business and Social Sciences, Middlesex University, Dubai, UEA, November 22-24, 2011.
- _____. (2012). "Construction of Social Development Index as a Theoretical Research Practice in Action Research by Using Soft Systems Methodology". Systemic Practice and Action Research. Online First™, 14 June 2012. (www.springerlink.com/content/842842k28342x266)
- McKay, Judy dan Marshall, Peter. "*The Dual Imperatives of Action Research in Information Technology & People*" Vol. 14 No. 1, pp 46-59. Australia: MCB University Press, 2001.
- Rakhmania, Yunita. "*Ikatan Etnisitas, Jaringan Sosial, Dan Perkembangan Bisnis. Komunitas*". Jurnal Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Negeri Jakarta. Vol.I. Hlm. 45-60, 2006

Field Note

Waktu : 12 Februari 2012 pukul 07.30

Tempat : Toko Cardigan (Candies) Lt.LG Pusat Grosir Metro Tanah Abang

Informan : Cici Imelda Juniarsih

Subjek : bincang-bincang mengenai harga toko

Informasi pada saat wawancara	keterangan
Wawancara ini dilakukan di toko informan yakni toko Cardigan yang berada di lantai LG. suasana wawancara pada saat itu cukup sepi karena wawancara dilakukan di Lt. LG yang masih sepi, karena sebagian toko masih kosong. Wawancara dilakukan ketika saya berbelanja di toko informan, karena peneliti juga menjadi langganan informan. Pada saat yang sama ada dua orang karyawan toko yang sedang bekerja dan ayah informan yang mengawasi.	Kondisi pada saat dilakukan wawancara
Sebetulnya saya kesulitan untuk mengungkapkan informasi ketika saya mengaku sebagai mahasiswa dan pertanyaan tersebut adalah pertanyaan penelitian, jadi sebetulnya saya sebagai peneliti menggunakan peran lain yakni sebagai pembeli agar informan bersedia untuk mengungkapkan informasi. Saya juga dibantu oleh kakak laki-laki saya yang memang sudah menjadi pelanggan informan, untuk mengarahkan pertanyaan yang akan ditanyakan saya melakukan brifieng dengan kakak laki-laki saya sesaat sebelum ke toko Cardigan	Kesulitan pada saat melakukan wawancara oleh peneliti
Ketika saya mengajukan beberapa pertanyaan, informan sambil membuat nota barang, dan ada dari beberapa pertanyaan yang dijawab oleh ayah informan.	Fokus informan pada saat melakukan wawancara
Ada pertanyaan yang dilontarkan oleh kakak laki-laki saya, “emang sekarang harga toko di LG brp kontraknya setahun saya niatnya juga mau sewa untuk bikin kantor, ya yang murah-murah aja”	Pertanyaan mengenai harga kontrak dibantu oleh kakak laki-laki peneliti
“disini sekarang udah ga ada yang murah, saya aja dulu ambil disini sewa Cuma 10 juta per tahun, tahun ini naik jadi 20 jt, tuh barusan marketingnya datang minta 40 juta buat taun depan, gila aja kan padahal saya ambil disini Cuma buat gudang aja, coba kamu bayangin 40juta ukuran 2x2 Cuma buat gudang ya mahal banget lah”	Keluhan informan mengenai harga sewa
“Belum lagi kalo impor lagi macet, waduh saya pusing banget harus bayar sewanya gimana”	Kendala bagi pedagang yang membeli barang dengan cara impor

Pertanyaan oleh peneliti “biasanya kalo bayar sewa sama siapa?”	Pertanyaan perihal pengurus sewa toko
“biasanya dari marketing dateng trus nawarin klo ada kios baru, atau biasanya kalo udah tanggal mau perpanjang”	Pengurus sewa toko

