

MODAL SOSIAL DALAM PENGEMBANGAN USAHA KECIL
(Studi Paguyuban Al-Marjan Martabak Lebaksiu Kabupaten Tegal)

Skripsi

Program Sarjana (S1)

Program Studi Sosiologi



Disusun oleh :

ANYSA APRIANI

NIM : 2006026077

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG

2024

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

NOTA PEMBIMBING

Lamp. : 5 (lima) eksemplar

Hal : Persetujuan Naskah Skripsi

Kepada.
Yth. Dekan FISIP
UIN Walisongo Semarang
Di Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, mengoreksi, dan memperbaiki sebagaimana mestinya, maka kami menyatakan bahwa naskah skripsi saudara/i:

Nama : Anysa Apriani

NIM : 2006026077

Jurusan : Sosiologi

Judul Skripsi : "Modal Sosial Dalam Pengembangan Usaha Kecil (Studi Paguyuban Martabak Lebaksiu Kabupaten Tegal)"

Dengan ini telah saya setuju dan mohon agar segera diujikan.

Demikian, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Semarang, 6 Juni 2024
Pembimbing,



Endang Supriyadi, M. A
NIDN. 2015098901

HALAMAN PENGESAHAN

PENGESAHAN SKRIPSI
MODAL SOSIAL DALAM PENGEMBANGAN USAHA KECIL
(Studi Paguyuban Martabak Al-Marjan Lebaksiu Kabupaten Tegal)

Disusun oleh :

Anysa Apriani

Nim : 2006026077

Telah dipertahankan di depan dewan penguji skripsi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
UIN Walisongo Semarang pada tanggal 19 Juni 2024 dan dinyatakan LULUS

Susunan Dewan Penguji



Endang Supriyadi, M.A.
NIP. 198909152023211030

Sekretaris Sidang

Dr. H. Mochammad Parmudi, M.Si.
NIP. 196904252000031001

Penguji I

Siti Azizah, M.Si.
NIP. 199206232019032016

Pembimbing I

Endang Supriyadi, M.A.
NIP. 198909152023211030

PERNYATAAN

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini adalah hasil kerja saya sendiri yang mana di dalamnya tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi di lembaga pendidikan manapun. Pengetahuan yang diperoleh dari hasil penerbitan maupun belum/tidak diterbitkan, sumbernya dijelaskan di dalam tulisan dan daftar Pustaka.

Semarang, 29 Maret 2024



KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil'alamin, puji syukur kehadiran Allah SWT yang memberikan rahmat, taufiq, karunia, serta hidayah-Nya sehingga penulis sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini yang berjudul 'Modal Sosial dalam Pengembangan Usaha Kecil (Studi Paguyuban Martabak Lebaksiu Kabupaten Tegal). Sholat serta salam tidak lupa penulis haturkan kepada junjungan kita nabi besar Muhammad SAW yang telah membawa umat-Nya dari zaman jahiliyah menuju zaman berakhlakul karimah. Nabi Muhammad SAW merupakan nabi terakhir yang memberi syafaat kepada seluruh umat-Nya di yaumul akhir. Semoga kita senantiasa menjadi salah-satu dari umat-Nya yang mendapatkan syafaat-Nya, aamiin.

Proses penyusunan skripsi ini penulis mendapatkan banyak pelajaran, baik itu arahan maupun dukungan dari berbagai pihak. Maka dari itu penulis akan menyampaikan ucapan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah memberikan dukungan baik secara langsung maupun tidak langsung. Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada:

1. Prof. Dr. Nizar, M.Ag. selaku Rektor UIN Walisongo Semarang yang telah bertanggung jawab dalam semua kegiatan yang berada di lingkungan kampus.
2. Prof. Dr. H. Imam Yahya, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik yang telah bertanggung jawab dalam semua kegiatan di lingkungan fakultas.
3. Naili Ni'matul Iliyun, M.A. selaku Ketua Jurusan Sosiologi yang telah memberi arahan, bantuan selama proses pengajuan judul skripsi.
4. Endang Supriyadi, M.A. selaku dosen pembimbing yang telah membimbing, memberi arahan, dan memberi dukungan kepada penulis selama proses penyusunan skripsi.
5. Akhriyadi Sofian, M.A. selaku wali dosen yang selalu memberi nasihat dan mendorong penulis dari awal semester hingga penulis menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak dan Ibu dosen di lingkungan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik yang memberikan ilmu sehingga penulis banyak mendapatkan pengetahuan yang bermanfaat.
7. Bapak dan Ibu staf administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.
8. Bapak Akhrodin selaku Kepala Desa Lebaksiu Kidul beserta jajarannya yang telah mengizinkan penulis untuk melaksanakan penelitian ini.

9. Para narasumber yang telah bersedia memberikan informasi terkait penelitian kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
10. Kepada orang tua penulis, Bapak Agus Sugiarto dan Ibu Idah Ningsih yang selalu mendoakan dan memberi dukungan kepada penulis sehingga mampu menyelesaikan skripsi ini.
11. Kepada keluarga besar penulis, Mbah Kakung, pakdhe, budhe, om, tante dan sepupu yang telah memberikan dukungan sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini.
12. Adikku tersayang, Aura Nikita Putri yang selalu menemani penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
13. Sahabat-sahabat penulis Dian, Lala, Sela, Dina, Soraya, Alfi, Nisa, Putri, Wina, Ripa, Intan, Irma, Novalia, Widia yang selalu mendengarkan keluh kesah penulis dalam proses penyusunan skripsi ini.
14. Teman-teman Sosiologi B 2020 yang telah memberikan dukungan kepada penulis.
15. Dias Prastantinawan yang telah memberikan semangat serta dukungan selama proses penyusunan skripsi ini.
16. Serta semua pihak terkait yang sudah membantu penulis dalam proses penyusunan skripsi ini.

Harapan besar bagi penulis semoga semua pihak yang telah membantu penulis dalam proses penyusunan skripsi ini mendapatkan balasan dari Allah SWT, aamiin. Penulis berharap semoga skripsi ini menambah pengetahuan dan memberikan manfaat bagi para pembaca. Dalam penyusunan skripsi ini tentu terdapat kurangnya, untuk itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran dari pembaca.

Semarang, 29 Maret 2024

Anysa Apriani
2006026077

PERSEMBAHAN

Karya ini ku persembahkan kepada kedua orangtuaku

Bapak Agus Sugiarto dan Ibu Idah Ningsih

Sebuah ucapan permintaan maaf dari si sulung yang selalu merepotkan sedari kecil hingga sekarang. Terima kasih sudah mendidik dan membesarkan putrimu dengan penuh kasih sayang, keikhlasan serta kesabaran. Terima kasih sudah selalu bekerja keras dan mewujudkan yang terbaik untuk putrimu hingga mendapatkan gelar sarjana. Semoga dengan ini mampu membahagiakan serta membuat bapa dan mama bangga.

Serta untuk Almamaterku, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik UIN Walisongo Semarang yang sudah memberikan kesempatan untuk menimba ilmu.

MOTTO

حَسْبُنَا اللَّهُ وَنِعْمَ الْوَكِيلُ نِعْمَ الْمَوْلَى وَنِعْمَ النَّصِيرُ

Cukuplah Allah sebagai penolong kami, dan Allah adalah sebaik-baiknya tempat bersandar.

(QS Ali Imran : 173)

ABSTRAK

Maraknya pedagang martabak di Lebaksiu yang menjadi latar belakang paguyuban Al-Marjan ini didirikan guna meningkatkan serta mengembangkan usaha tersebut menuju kearah yang lebih baik. Dalam proses pengembangan tersebut menggunakan prinsip-prinsip modal sosial dalam pelaksanaannya. Tujuan dari adanya penelitian ini untuk mengetahui apa saja yang dilakukan oleh paguyuban Al-Marjan dalam pengembangan usaha martabak, untuk mengetahui upaya pengembangan apa yang dilakukan oleh paguyuban Al-Marjan, serta untuk mengetahui dampak yang terjadi dari adanya pengembangan usaha martabak tersebut. Dengan menjelaskan permasalahan yang akan diteliti sebagai berikut yang pertama apa saja yang dilakukan oleh paguyuban Al-Marjan dalam pengembangan usaha martabak, mengapa upaya pengembangan usaha martabak dilakukan oleh paguyuban Al-Marjan, serta apa dampak dari pengembangan usaha martabak Lebaksiu tersebut.

Penelitian yang digunakan yaitu *field research* (penelitian lapangan) yaitu penelitian yang datanya diambil langsung dari sumber data tersebut. Metode penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif, penelitian deskriptif dimaksudkan untuk menggambarkan suatu keadaan atau suatu wilayah dengan populasi tertentu berdasarkan faktual secara sistematis dan actual, kemudian untuk mengumpulkan data menggunakan observasi, wawancara, serta dokumentasi. Sumber data berasal dari data primer dengan mengumpulkan informasi yang didapat secara langsung dari narasumber. Kemudian data sekunder diambil dari penelitian terdahulu. Penelitian ini menggunakan teori Modal Sosial Francis Fukuyama, karena teori ini sesuai dengan pembahasan yaitu membahas kelompok sosial dengan tiga aspek yaitu kepercayaan, *reciprocitas*, dan jaringan sosial.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa adanya pengembangan yang dilakukan oleh paguyuban Al-Marjan untuk mempertahankan usaha martabak melalui aspek-aspek modal sosial di dalamnya yang diperkuat dengan adanya kegiatan yang dapat mendorong para pelaku usaha martabak ini agar bisa menciptakan inovasi serta perubahan-perubahan yang dapat menguntungkan bagi kemajuan usahanya. Pembahasan lainnya yaitu membahas faktor pendorong serta penghambat dari upaya perkembangan yang dilakukan. Proses mempertahankan usaha martabak Lebaksiu dengan melalui upaya pengembangan yang dilakukan oleh paguyuban Al-Marjan terdapat faktor-faktor pendorong dari anggota paguyuban Al-Marjan selaku peran utama maupun dari masyarakat umum. Faktor penghambat juga datang dari para pelaku usaha yang kurang mengetahui atau yang memiliki ilmu-ilmu yang kurang cukup memadai.

Kata Kunci : Modal Sosial, Pengembangan Usaha Kecil, Paguyuban Al-Marjan

ABSTRACT

The rise of martabak traders in Lebaksiu is the background to which the Al-Marjan community was founded to improve and develop this business in a better direction. In the development process, the principles of social capital are used in its implementation. The purpose of this research is to find out what the Al-Marjan community is doing in developing the martabak business, to find out what development efforts are being made by the Al-Marjan community, and to find out the impacts that occur from the development of the martabak business. By explaining the problems that will be studied as follows, firstly, what is done by the Al-Marjan community in developing the martabak business, why efforts to develop the martabak business are carried out by the Al-Marjan community, and what is the impact of developing the Lebaksiu martabak business.

The research used is field research (field research), namely research whose data is taken directly from the data source. This research method uses a qualitative research method with a descriptive approach. Descriptive research is intended to describe a situation or an area with a certain population based on systematic and actual facts, then to collect data using observation, interviews and documentation. The data source comes from primary data by collecting information obtained directly from sources. Then secondary data was taken from previous research. This research uses Francis Fukuyama's Social Capital theory, because this theory is in accordance with the discussion, namely discussing social groups with three aspects, namely trust, reciprocity, and social networks.

The results of the research show that there is development carried out by the Al-Marjan community to maintain the martabak business through aspects of social capital in it which are strengthened by the existence of activities that can encourage these martabak business actors to be able to create innovations and changes that can be profitable for the community. business progress. Another discussion is to discuss the driving and inhibiting factors of the development efforts being carried out. The process of maintaining the Lebaksiu martabak business through development efforts carried out by the Al-Marjan community includes driving factors from members of the Al-Marjan community as the main role and from the general public. Inhibiting factors also come from business actors who lack knowledge or who have inadequate knowledge.

Keywords: Social Capital, Small Business Development, Al-Marjan Community Association

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
PERSEMBAHAN.....	vii
MOTTO	viii
ABSTRAK.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
A. LATAR BELAKANG	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian	4
E. Tinjauan Pustaka.....	4
F. Kerangka Teori.....	7
G. Metode Penelitian.....	12
H. Sistematika Penulisan.....	17
BAB II : MODAL SOSIAL, PENGEMBANGAN USAHA KECIL, PAGUYUBAN AL- MARJAN, DALAM PERSPEKTIF TEORI MODAL SOSIAL FRANCIS FUKUYAMA....	19
A. Asumsi Dasar Francis Fukuyama.....	19
B. Unsur-unsur Modal Sosial Francis Fukuyama.....	20
1. <i>Trust</i> (Kepercayaan).....	20
2. <i>Reciprocitas</i> (Hubungan Timbal Balik).....	21
3. Jaringan Sosial	22
C. Implementasi Teori Modal Sosial Francis Fukuyama.....	24
BAB III : GAMBARAN UMUM PAGUYUBAN AL-MARJAN.....	27
A. Gambaran Umum Desa Lebaksiu Kidul	27
1. Kondisi Geografis	27
2. Kondisi Demografis	30
B. Profil Desa Lebaksiu Kidul	34

1. Sejarah Desa Lebaksiu Kidul.....	34
2. Struktur Pemerintahan Desa Lebaksiu Kidul.....	37
3. Sarana dan Prasarana	40
C. Profil Paguyuban Al-Marjan Pedagang Martabak Lebaksiu	40
1. Sejarah Paguyuban Al-Marjan.....	40
2. Struktur Organisasi	42
3. Visi dan Misi Paguyuban Al-Marjan.....	42
4. Kegiatan Paguyuban Al-Marjan	43
BAB IV : UPAYA PENGEMBANGAN YANG DILAKUKAN OLEH PAGUYUBAN AL-MARJAN DALAM MENGENGEMBAK USAHA MARTABAK	45
A. Upaya Pengembangan Usaha Martabak Lebaksiu	45
1. <i>Recruitment</i> Anggota Paguyuban	48
2. Bekerja Sama dengan Perusahaan.....	49
3. Pelatihan sebagai Upaya Bentuk Pengembangan Usaha Martabak	50
4. Melakukan Kegiatan Rapat.....	51
5. Edukasi Strategi Pemasaran Usaha Martabak.....	51
6. Edukasi Manajemen Keuangan dan Waktu yang Baik	53
7. Mengadakan <i>Event-event</i> Kegiatan.....	54
8. Melakukan Kerja Sama dengan BMT sebagai Peminjam Modal Usaha	55
9. Sumber Daya Manusia.....	56
10. Strategi Pemilihan Lokasi Usaha	58
11. Pembinaan terhadap Pedagang Martabak	58
12. Pengawasan terhadap Pedagang Martabak	59
B. Mengapa Upaya Pengembangan Dilakukan oleh Paguyuban Al-Marjan	60
1. Tanggap terhadap Permintaan Pasar	62
2. Mempertahankan Bisnis.....	63
3. Persaingan yang Ketat.....	63
4. Meningkatkan Keuntungan.....	63
BAB V : DAMPAK ADANYA UPAYA PENGEMBANGAN YANG DILAKUKAN PAGUYUBAN AL-MARJAN TERHADAP USAHA MARTABAK LEBAKSIU.....	64
A. Faktor yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha Martabak Lebaksiu	64
1. Faktor Pendorong.....	64
a. Faktor Kemauan	64
b. Faktor Kemampuan.....	65
c. Faktor Tekad yang Kuat dan Kerja Keras	66
d. Faktor Kesempatan dan Peluang.....	67

e. Lokasi Usaha	68
f. Kualitas Produk	69
2. Faktor Penghambat	69
a. Pengetahuan Dasar yang Dimiliki.....	70
b. Keterbatasan Waktu	70
c. Modal Usaha	71
d. Lokasi Usaha yang Kurang Memadai.....	72
e. Tidak Inovatif dan Kreatif.....	72
f. Tidak Melakukan Riset dan Analisis Pasar.....	73
B. Dampak dari Upaya Pengembangan Usaha Martabak Lebaksiu	74
1. Dampak Positif dari Upaya Pengembangan Usaha Martabak Lebaksiu.....	74
a. Bagi Desa Lebaksiu Kidul	74
b. Bagi Masyarakat Desa Lebaksiu Kidul.....	76
c. Bagi Paguyuban Al-Marjan.....	77
BAB VI : PENUTUP	83
A. Kesimpulan.....	83
B. Saran.....	83
DAFTAR PUSTAKA	84
LAMPIRAN.....	86
BIODATA.....	89

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Penggunaan Lahan Desa Lebaksiu Kidul	36
Tabel 2. Jumlah Masyarakat Desa Lebaksiu Kidul.....	38
Tabel 3. Jumlah Masyarakat Desa Lebaksiu Kidul Berdasarkan Umur.....	39
Tabel 4. Jumlah Masyarakat Desa Lebaksiu Kidul Berdasarkan Pendidikan	40
Tabel 5. Jumlah Masyarakat Desa Lebaksiu Kidul Berdasarkan Mata Pencaharian... ..	41
Tabel 6. Struktur Kepala Desa Lebaksiu Kidul dari Tahun ke Tahun.....	44

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Peta Kecamatan Lebaksiu Kabupaten Tegal.....	34
Gambar 2. Peta Kabupaten Tegal... ..	35

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

Modal sosial merupakan sebuah usaha yang dilakukan oleh sebuah komunitas yang memiliki struktur yang jelas, ataupun hubungan yang didirikan oleh sebuah kelompok atau komunitas dengan adanya tujuan bersama. Menurut Fukuyama (2002) bahwa modal sosial diartikan sebagai sekumpulan norma yang dimiliki bersama baik itu tiap individu maupun sekelompok orang di dalam sebuah komunitas yang saling berinteraksi sehingga dapat menimbulkan hubungan kerja sama yang saling menguntungkan. Modal sosial ini dibangun melalui bentuk kepercayaan dari sebuah individu terhadap kelompok atau komunitas untuk tetap berkomitmen dan mengembangkan sebuah keterkaitan individu dengan kelompok yang saling menguntungkan satu sama lain (Adinda & Suwartiningsih, 2015). Di dalam sebuah komunitas modal sosial memiliki peranan yang penting dalam hal tukar menukar informasi antar sesama anggota untuk mendapatkan keuntungan bagi sesama anggota kelompok tersebut, mengembangkan solidaritas antar kelompok, menjadi media yang dapat membagi skill-skill yang dimiliki di dalamnya, serta pencapaian bersama dan membentuk perilaku kebersamaan antar anggota komunitas (Setiawan, 2006). Dengan demikian bisa disimpulkan bahwa modal sosial merupakan aspek penting dalam pengembangan proses sosial khususnya pada bidang ekonomi.

Kajian menurut Afif Pradana Putra Modal sosial merupakan persoalan yang penting karena dalam kesuksesan berusaha tidak hanya persoalan modal materi seperti uang saja, namun perlu juga dukungan dari sumber daya manusia salah satunya modal sosial (Putra, 2019). Modal sosial ini diartikan sebagai modal atau dukungan yang dimiliki oleh suatu anggota di dalam kelompok yang mana anggota tersebut memiliki rasa kepercayaan yang penuh kepada suatu komunitas maupun bagian dari anggota komunitas tersebut. Modal sosial juga diartikan sebagai sebuah pemahaman yang memiliki visi-misi searah sehingga membentuk sebuah komunitas atau kelompok yang mana di dalam sebuah komunitas atau kelompok tersebut membangun polahubungan yang baik antar sesama anggota kelompok dan sangat memungkinkan untuk melakukan kegiatan-kegiatan yang produktif (Putra, 2019).

Pengelola martabak di Lebaksiu Kidul umumnya terhimpun dalam sebuah komunitas ataupun paguyuban. Paguyuban yang dibentuk oleh para pedagang martabak Lebaksiu yaitu Al-Marjan atau yang merupakan singkatan dari asosiasi martabak dan jajanan, tujuan dari

dibentuknya Al-Marjan untuk membentuk tali silaturahmi bagi seluruh pengusaha martabak yang ada di Tegal (Mudiarta, 2009). Awal pembentukannya pada 21 Januari 2007 yang diketuai langsung oleh Haji Musa Abdullah yang merupakan anak dari Tuan Abdullah yang pertama kali memperkenalkan langsung martabak kepada masyarakat Lebaksiu. Semenjak paguyuban tersebut mulai dikenal paguyuban Al-Marjan tersebut ditambahi Al-Marjan Indonesia jadi sekarang perkembangannya sudah menyebar keseluruh Indonesia. Adanya bentuk asosiasi jajanan martabak ini diseluruh Indonesia merupakan sarana untuk menyatukan diri sebagai pengrajin makanan tambahan dan jajanan yang ada diseluruh Indonesia. Saat ini lebih dari 5000 pedagang martabak dan jajanan diseluruh Indonesia yang menjadi paguyuban Al-Marjan Indonesia dengan memberikan inovasi serta dorongan inisiatif untuk memajukan usaha martabak ini dengan melakukan berbagai cara dan Langkah-langkah yang sudah dipahami oleh masing-masing pedagang martabak. Tentunya dengan upaya tersebut bisa memperbaiki kebutuhan dan ekonomi keluarga sebagai tolak ukur menuju keberhasilan.

Sejak saat ini paguyuban tersebut terus berkembang hingga kini dengan terus menjalankan kegiatan-kegiatan produktif yang dapat melatih kemampuan anggota kelompok tersebut. Melalui observasi awal peneliti keberadaan pedagang martabak di Desa Lebaksiu Kidul lebih dari 100 pedagang yang 70% merupakan warga asli masyarakat Lebaksiu Kidul dan yang 30% merupakan pendatang yang memiliki pasangan masyarakat Lebaksiu Kidul. Dari banyaknya pedagang martabak di Desa Lebaksiu Kidul menjadi latar belakang terbentuknya paguyuban pedagang martabak Lebaksiu. Selain itu paguyuban ini juga menjaga kebersamaan dan loyalitas antar sesama anggota komunitas, searah dengan visimisinya yakni kekeluargaan, bentuk nilai kekeluargaan pada paguyuban Al-Marjan ini yakni menghargai nilai kerja sama antar anggota, gotong royong, saling membantu, kebersamaan, solidaritas, musyawarah serta melakukan kegiatan-kegiatan yang positif yang dapat mengembangkan suatu komunitas tersebut agar tetap maju.

Kegiatan-kegiatan di dalam paguyuban Al-Marjan ini memiliki aktifitas-aktifitas yang mencerminkan adanya sebuah jaringan sosial di dalamnya, seperti kegiatan-kegiatan pameran martabak untuk mencapai rekor muri yang secara langsung mengenalkan rasa martabak kepada masyarakat, halal bihalal antar pedagang martabak pada setiap tahunnya, dan agenda-agenda besar setiap tahunnya. Dengan adanya kegiatan-kegiatan positif di dalam paguyuban tersebut muncul sebuah rasa kepercayaan yang dimiliki setiap anggota paguyuban. Jaringan sosial pada paguyuban Al-Marjan membentuk sebuah hubungan-hubungan yang tercipta

antar individu dengan kelompok maupun kelompok dengan kelompok lainnya (Nurroyani & Hendrastomo, 2018). Hubungan-hubungan yang terjadi di dalam kelompok berlandaskan pada suatu gagasan setiap individu memiliki akses yang berbeda terhadap nilai kekayaan, kekuasaan juga informasi. Hal tersebut dapat dilihat melalui perkembangan perekonomian yang dapat memperkuat jaringan sosial dalam sebuah paguyuban (Mudiarta, 2009).

Modal sosial memiliki peranan yang cukup besar bagi para pedagang martabak, nilai-nilai yang terkandung dan norma yang terbentuk menjadi dasar awal terbentuknya modal sosial karena dalam nilai dan norma tersebut muncul sebuah hubungan yang saling menguntungkan antar kelompok. Selanjutnya hal penting dalam modal sosial yakni kepercayaan yang timbul dari dalam diri individu dan tetap dikelola dan dijaga. Adanya kepercayaan ini dapat menghasilkan sebuah jaringan sosial yang terjadi di dalam kelompok tersebut lebih baik. Hal itulah yang terjadi pada paguyuban Al-Marjan pedagang martabak Lebaksiu yang mana antar anggota melakukan suatu kerja sama. Kerja sama yang terus dilakukan oleh individu dengan kelompok akan menghasilkan suatu kepercayaan di dalam kelompok tersebut.

Paguyuban Al-Marjan ini melakukan sebuah upaya untuk pengembangan martabak di daerah Lebaksiu Kidul dengan memanfaatkan unsur-unsur modal sosial di dalamnya seperti melakukan pembinaan pada pedagang martabak serta melakukan kegiatan-kegiatan pelatihan membuat martabak yang tentunya akan menumbuhkan jiwa *entrepreneur* para anggota paguyuban tersebut sehingga para pedagang martabak ini memiliki jiwa usahawan yang terlatih. Adanya pembinaan pada paguyuban tersebut dilandasi oleh adanya unsur-unsur kepercayaan karena rasa kepercayaan itu muncul dengan sendirinya yang tercipta melalui proses-proses kerjasama yang telah dilakukan dengan baik. Hal tersebut bertujuan untuk membuka peluang usaha yang lebih maju, tertata, khususnya bagi pedagang martabak di Desa Lebaksiu Kidul.

Berdasarkan masalah latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang **“MODAL SOSIAL DALAM PENGEMBANGAN USAHA KECIL (Studi Paguyuban Martabak Lebaksiu Kabupaten Tegal)”**

B. Rumusan Masalah

Untuk menjelaskan permasalahan yang akan diteliti maka peneliti merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Apa saja yang dilakukan oleh paguyuban Al-Marjan dalam pengembangan usaha martabak dan mengapa upaya pengembangan usaha martabak dilakukan paguyuban Al-Marjan?
2. Apa dampak dari pengembangan usaha martabak Lebaksiu tersebut?

C. Tujuan Penelitian

Sejalan dengan rumusan masalah maka tujuan penelitian dari permasalahan tersebut sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui apa saja yang dilakukan oleh paguyuban Al-Marjan dalam pengembangan usaha martabak. Serta upaya pengembangan apa yang dilakukan paguyuban Al-Marjan pada usaha martabak.
2. Untuk mengetahui dampak dari pengembangan usaha martabak tersebut.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat teoritis Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi serta pertimbangan informasi dalam penelitian selanjutnya yang tertarik pada penelitian pokok permasalahan yang sama.
2. Manfaat praktis menjadikan bahan evaluasi pengusaha Martabak untuk mengambil keputusan supaya mampu meningkatkan perkembangan dan pendapatan usahanya.
3. Bagi Pemerintah khususnya Kabupaten Tegal ikut berperan serta dapat memberikan sumbangan pemikiran terkait kebijakan-kebijakan yang berkaitan dengan usaha sektor perdagangan martabak.
4. Manfaat pendidikan dapat dimanfaatkan sebagai bahan edukasi terhadap kendala perkembangan, serta strategi dalam pemecahan masalah terkait modal sosial dalam pengembangan usaha martabak.

E. Tinjauan Pustaka

Adapun penelitian terdahulu terkait modal sosial dalam pengembangan usaha kecil paguyuban martabak Lebaksiu Kabupaten Tegal :

1. Modal Sosial

Kajian mengenai modal sosial sudah banyak dilakukan oleh peneliti sebelumnya di antaranya Azmi (2022), Putra (2019), Velayati (2018), Aji(2023), Pusparini dkk (2020), Syofian dkk (2020). Penelitian yang dilakukan oleh Azmi (2022), membahas mengenai bentuk modal sosial yang telah dilakukan oleh penelitian tersebut berupaya untuk mempertahankan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Bentuk modal sosial yang diterapkan yakni membangun hubungan dengan satu sama lain. Jaringan sosial yang terdapat pada penelitian yaitu dengan memperluas jaringan sosial sesama masyarakat desa Tambak Bulusan yang memfokuskan pada objek pantai wisata Istanbul dengan cara ikut segala kegiatan dan bersama-sama membantu dalam hal bersih-bersih pantai tersebut. Penelitian Putra (2019) membahas mengenai bentuk modal sosial pedagang kaki lima di pasar Sidayu Kecamatan Sidayu Kabupaten Gresik. Pedagang kaki lima di daerah pasar Sidayu ini memiliki modal sosial yang cukup tinggi bentuk-bentuk modal sosial tersebut meliputi jaringan sosial antar pedagang kaki lima, kepercayaan dan norma sosial pedagang kaki lima di pasar Sidayu Gresik.

Penelitian yang dilakukan oleh Velayati (2018) membahas modal sosial yang terjalin pada pedagang membuat usaha tersebut terus berjalan dan berkembang sehingga mereka bisa bersaing secara sehat. Jaringan sosial yang terdapat pada pedagang kaki lima ini terbentuk karena adanya interaksi bentuk interaksi disini yaitu interaksi antar sesama pedagang Serta jaringan paguyuban dengan mengelola pasar di perumahan Kopkar Dwi Karya. Penelitian yang diteliti oleh Aji (2023) yang membahas mengenai modal sosial yang terdapat pada himpunan IPNU yang bertujuan untuk meningkatkan sosial keagamaan warga sekitar. Unsur modal sosial yang diterapkan melalui kepercayaan, norma yang berjalan serta jaringan sosial antar warga. Penelitian yang dilakukan Pusparini dkk (2020) membahas mengenai bahwa orang-orang yang terlibat dalam industry kecil menengah knalpot memiliki peranan masing-masing dalam kelompoknya dan menjalankan perannya masing-masing, menjaga hubungan, membangun jaringan dan menjaga kepercayaan sesama anggota kelompok. Kajian yang dilakukan oleh Syofian dkk (2020) membahas mengenai modal sosial yang terdapat dalam kelembagaan petani karet yaitu terdapat 3 komponen didalamnya yaitu kepercayaan, nilai dan jaringan sosial.

Dari banyaknya kajian Pustaka diatas, dapat disimpulkan bahwa perbedaan penelitian penulis dengan penelitian terdahulu yaitu dari segi upaya-upaya pengembangan yang dijalankan oleh paguyuban Al-Marjan ini dalam mengembangkan usaha martabak yang mana

dalam melakukan upaya pengembangan dipikir matang-matang menggunakan unsur-unsur dari modal sosial Francis Fukuyama. Upaya pengembangan disini merupakan bentuk implemementasi dari unsur-unsur modal sosial yang mana diterapkan pada anggota paguyuban Al-Marjan supaya usaha yang mereka geluti dapat berkembang sebagaimana mestinya. Penelitian ini juga memfokuskan dari dampak yang akan diperoleh dari adanya upaya pengembangan tersebut jika tidak ada dampak positif yang mempengaruhi maka upaya pengembangan tersebut tidak dikatakan berhasil.

2. Pengembangan Usaha Kecil

Kajian mengenai pengembangan usaha sudah banyak dilakukan oleh peneliti sebelumnya di antaranya Pamungkas (2019), Irawati (2018), Idayu dkk (2019), Ferdian (2019), Istiqomah (2023). Hasil penelitian Pamungkas (2019) membahas mengenai dalam pengembangan sebuah usaha bahwa modal usaha sangat berpengaruh dalam pengembangan usaha tersebut. Karena dalam sebuah pengembangan usaha tidak lepas dari adanya dukungan modal usaha jika semakin banyak modal usaha yang dikeluarkan untuk mengembangkan usaha tersebut maka akan memperoleh keuntungan yang semakin besar pula. Hasil penelitian Irawati (2018) membahas mengenai usaha kecil yang merupakan sentra perekonomian masyarakat yang diupayakan, karena usaha kecil ini memiliki potensi yang besar bagi Pembangunan sektor ekonomi salah satunya dengan penyediaan lapangan kerja. Kesimpulannya pemerintah setempat harus memperhatikan serta memfasilitasi pelatihan yang dapat mengembangkan usaha tersebut karena pelatihan ini dapat melatih keahlian serta pengetahuan yang lebih baik dalam mengelola usaha tersebut.

Penelitian yang dilakukan oleh Idayu dkk (2019) membahas permasalahan yang ada pada umkm Desa Nembol Kecamatan Mandalawangi Kabupaten Pandeglang seperti masih kurangnya pelatihan, pembinaan, sumber daya manusianya yang masih rendah, serta aspek seperti permodalan yang berkaitan dengan produksi. Penelitian yang dilakukan oleh Ferdian (2019) membahas mengenai pemberdayaan masyarakat melalui pengembangan sebuah usaha kecil karena dengan adanya pengembangan tersebut akan menumbuhkan skill yang lebih terlatih bagi para pelaku usaha kecil tersebut. Contohnya dengan adanya dukungan kelembagaan yang difasilitasi oleh masyarakat dengan melakukan pengawasan, pembinaan, pendampingan serta pemberdayaan oleh Istiqomah (2019) membahas mengenai *Food Gastronomy* sebagai bentuk identitas sosial pada masyarakat Lebaksiu Kidul yang umumnya pada daerah tersebut masyarakatnya sebagian besar sebagai pedagang martabak. Bahawa

masuknya *Food Gastronomy* di desa tersebut ini sebagai bentuk perkembangan yang dirasakan oleh masyarakat Lebaksiu yang memiliki dampak positif dan negative.

Dari banyaknya kajian pustaka diatas, perbedaan penelitian yang dilakukan oleh penulis dengan penelitian-penelitian sebelumnya yang memiliki pembahasan yang sama yaitu penelitian yang ditulis penulis ini memfokuskan pengembangan terhadap usaha kecil dengan melakukan berbagai macam cara yang mana dampaknya tidak hanya dirasakan oleh anggota paguyuban Al-Marjan saja namun dirasakan oleh semua masyarakat Lebaksiu baik itu anggota paguyuban Al-Marjan maupun bukan anggota paguyuban Al-Marjan.

F. Kerangka Teori

1. Definisi Konseptual

a. Modal Sosial

Menurut Francis Fukuyama pengertian dari modal sosial yang merupakan keahlian yang didapatkan oleh individu dalam keikutsertaan berkelompok yang melakukan sebuah kerjasama melalui sebuah norma atau aturan yang berlaku di dalamnya (Fukuyama, 2010). Menurut Coleman menyebutkan bahwa modal sosial merupakan keahlian yang dimiliki untuk saling berinteraksi membantu satu sama lain, dan agar dapat mencapai tujuan serta pencapaian yang telah diharapkan (Coleman, 1999). Modal sosial sebagai kemampuan oleh individu yang dimiliki agar terciptanya sebuah kerja sama guna mencapai tujuan bersama di dalam sebuah kelompok melalui berbagai kegiatan-kegiatan didalamnya. Sedangkan menurut Supriono (2008) bahwa modal sosial tercipta karena adanya pemahaman serta tujuan yang sama sehingga dapat terjalin hubungan antar individu dengan norma-norma yang telah ditentukan atau dibentuk oleh kelompok tersebut serta ikatan jaringan sosial dengan masyarakat yang cukup besar, yakni sebagai penghubung sosial dan menjaga hubungan antar masyarakat. Modal sosial diartikan juga sebagai suatu hubungan-hubungan yang terbentuk melalui berbagai nilai dan norma yang berlaku di dalamnya yang menghasilkan hubungan tersebut memiliki aturan-aturan di dalamnya.

Menurut Burt menjelaskan bahwa modal sosial adalah kemampuan yang dimiliki oleh seseorang dalam hal berteman lalu keahlian tersebut menjadikan kekuatan yang penting dalam banyak aspek tidak hanya pada aspek perekonomian saja namun aspek aspek lain seperti aspek sosial (Burt, 1992). Menurut Cox (1995) menjelaskan bahwa modal sosial adalah sekumpulan dari kelompok masyarakat yang memiliki jaringan sosial yang luas, peraturan, serta kepercayaan terhadap satu sama lain. Aspek percayaaan merupakan bagian

yang penting dalam modal sosial dimasyarakat pedesaan, sedangkan jaringan sosial dan kerja sama tidak dapat terlaksana jika tidak dilandasi oleh rasa kepercayaan antar anggota.

Jadi disimpulkan bahwa modal sosial merupakan sebuah kemampuan yang dimiliki oleh individu dalam berkelompok yang menjadikan potensi bagi mereka dalam melakukan kegiatan-kegiatan yang dilandasi adanya rasa kepercayaan, norma serta jaringan sosial didalamnya. Kerja sama yang kuat serta didukung oleh jaringan sosial pada masyarakat menciptakan ikatan yang dapat menumbuhkan rasa kepercayaan masyarakat dalam aspek sosial budaya, ekonomi dan pemerintahan. Modal sosial ini diartikan sebagai modal atau dukungan yang dimiliki oleh suatu anggota di dalam kelompok yang mana anggota tersebut memiliki rasa kepercayaan yang penuh kepada suatu komunitas maupun bagian dari anggota komunitas tersebut

b. Pengembangan Usaha Kecil

Pengembangan didefinisikan sebagai proses, upaya, serta cara dalam mengupayakan pemenuhan kebutuhan tertentu. Selain itu, pengembangan juga merupakan sebuah arahan sistematis pengetahuan ilmiah yang ditujukan pada proses produksi bahan, sistem dan juga metode serta perencanaan (Irfandi dkk, 2019). Menurut Sugiyono (2015) bahwa pengembangan berarti memperdalam serta memperluas pengetahuan yang telah didapatkan. Dapat disimpulkan bahwa pengembangan merupakan sebuah upaya yang dilakukan secara sadar, teratur, terencana untuk membuat ataupun memperbaiki kualitas yang telah ada agar lebih bermanfaat serta menumbuhkan kualitas dan mutu yang lebih baik dari sebelumnya. Dalam bidang usaha ekonomi makna pengembangan diartikan sebagai bentuk upaya yang dilakukan oleh pengusaha tersebut agar memperbaiki mutu dan kualitas usaha tersebut agar lebih maju.

Menurut Warkum Sumitro Usaha mikro kecil menengah merupakan sebuah usaha yang didirikan oleh sebuah Perusahaan yang memiliki tenaga kerja tidak lebih dari 50 orang yang biasanya usaha mikro kecil menengah ini dimiliki oleh sebagian perorangan missal contohnya pedagang kaki lima, usaha souvenir, dan sebagainya (Sumitro, 2004). Sedangkan menurut Primiana (2012) menjelaskan bahwa usaha mikro kecil menengah merupakan usaha yang dapat meningkatkan pemberdayaan masyarakat dalam kegiatan ekonomi pada usaha tersebut. Menurut Aufar (2014) menyebutkan bahwa Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan usaha produktif yang dimiliki oleh masyarakat yang berbentuk usaha perorangan. Sedangkan menurut Tambunan (2013) menjelaskan bahwa umkm merupakan sebuah unit

usaha yang berdiri dari perorangan atau badan usaha yang berdiri di sektor perekonomian. Bahwa umkm memiliki potensi yang besar bagi pembangunan ekonomi nasional dan juga mendukung perekonomian ekonomi.

Pengembangan pada usaha kecil wajib diterapkan para pelaku usaha guna memajukan usahanya tersebut yang mana harus ada dukungan dari pemerintah setempat dan juga kelompok paguyuban sehingga dalam proses pengembangannya dapat berjalan lancar. Upaya pengembangan usaha kecil ini juga tidak hanya fokus terhadap penyerapan tenaga kerja namun juga mampu menstabilkan ekonomi pada daerah Lebaksiu Kidul. Sehingga dengan adanya proses pengembangan ini diharapkan bisa memajukan serta meningkatkan ekonomi Desa Lebaksiu Kidul menuju lebih baik sehingga kesejahteraan masyarakatnya pun lebih terjamin. Yang mana pengembangan ini sangat dibutuhkannya peranan dari lembaga terkait untuk memotivasi, mendukung serta mengawasi proses selama pengembangan usaha tersebut berjalan lancar sesuai dengan apa yang diinginkan oleh para pelaku usaha tersebut.

c. Paguyuban

Paguyuban merupakan sebuah perkumpulan dimana didalam perkumpulann kelompok tersebut saling memiliki rasa kepercayaan, kekeluargaan, serta nilai-nilai yang dianut. Paguyuban ini didirikan oleh sekumpulan orang-orang yang memiliki pemikiran yang sepemahaman atau searah yang memiliki tujuan yang sama guna meraih keberhasilan bersama. Misi paguyuban didalam sebuah kelompok biasanya bertujuan agar para individu dapat mendapatkan informasi yang mereka butuhkan dengan mudah selain itu mereka juga dapat berinteraksi dengan orang-orang yang memiliki tujuan yang sama untuk kepentingan dari masing-masing individu tersebut dapat berjalan dengan lancar. Didalam sebuah paguyuban harus memiliki rasa kepercayaan yang tinggi, hubungan saling menguntungkan serta nilai dan norma yang telah diterapkan sehingga paguyuban tersebut bisa bertahan.

Paguyuban yang didirikan oleh para pedagang martabak Lebaksiu yaitu paguyuban Al-Marjan yang telah berdiri dari tahun 2007 latar belakang terciptanya paguyuban Al-Marjan ini didirikan karena banyaknya pengelola martabak di Lebaksiu Kidul yang terhimpun dalam sebuah komunitas ataupun paguyuban. Adanya paguyuban Al-Marjan ini diharapkan sebagai tali silaturahmi bagi pedagang martabak Lebaksiu guna untuk tukar menukar informasi penting yang berguna bagi para pelaku usaha selain itu didalam paguyuban ini banyak manfaat ataupun kegiatan-kegiatan positif yang dapat membantu para pelaku usaha agar usaha yang mereka tekuni dapat maju dan berkembang. Upaya pengembangan yang

Ayat tersebut menjelaskan mengenai dalam kehidupan bermasyarakat ini kita harus memiliki rasa kepedulian terhadap satu sama lain seperti saling membantu dan berbuat baik kepada keluarga, tetangga, dan semua umat muslim. Menurut dari informasi pemilik usaha martabak dalam menarik karyawan biasanya lebih diutamakan keluarga atau tetangga lebih dahulu tujuannya agar mampu membantu orang-orang terdekat lebih dahulu. Karena menurut pedagang martabak ini dalam memperkerjakan tetangga atau keluarga sendiri lebih mudah dan leluasa karena lebih dapat dipercaya karena telah tercipta hubungan emosional antara pedagang dengan pekerja.

1. Konsep Teori Modal Sosial menurut Francis Fukuyama

Menurut Francis Fukuyama pengertian dari modal sosial yang merupakan keahlian yang didapatkan oleh individu dalam keikutsertaan berkelompok yang melakukan sebuah kerjasama melalui sebuah norma atau aturan yang berlaku di dalamnya (Fukuyama, 2010) Jadi menurut ahli sosiologi ini, bahwa modal sosial berkaitan dengan rasa saling percaya yang dimiliki tiap individu, perhatian terhadap sesama anggota kelompok dan kemampuan kelompok untuk lebih menegaskan aturan tersebut. Proses dukungan yang dilakukan oleh individu ini adalah upaya penting dalam sebuah membangun rasa saling percaya. Selain itu rasa kepercayaan ini di butuhkan norma sosial dalam memuat hubungan agar tidak menimbulkan hal-hal yang tidak diinginkan seperti terjadinya konflik. Kepercayaan ini elemen yang penting dan sebuah pengharapan dalam sebuah komunitas agar berperilaku jujur dan kooperatif (Fukuyama, 1995) Dari penjelasan tersebut melihat bahwa kejujuran itu merupakan hal penting dalam memulai sebuah hubungan sosial dengan orang lain.

Bahwa Francis Fukuyama memandang bahwa rasa kepercayaan ini memiliki manfaat yang besar bagi kehidupan masyarakat khususnya dalam berkelompok dengan adanya rasa saling percaya dapat mengurangi resiko dari adanya pengeluaran lain (Fukuyama, 1995). Kelompok yang membangun jaringannya semakin luas maka lebih banyak lagi keuntungan yang akan didapatkan seperti halnya semakin mudah dalam melakukan hubungan kerjasama yang bisa menguntungkan sebuah komunitas tersebut. Jaringan sosial ini dibentuk oleh Sebagian individu dalam kelompok yang di dalamnya memiliki aturan-aturan dan kandungan nilai yang telah diterapkan (Fukuyama, 2010). Untuk menciptkannya sebuah jaringan sosial pada suatu kelompok sangat diperlukan norma yang berisi aturan atau larangan dan nilai-nilai informal yang memuat banyak kandungan nilai di dalamnya agar aturan tersebut bisa lebih ditegakan karena bentuk nilai disini penting untuk sebuah kebutuhan transaksi.

Gagasan modal sosial menyebutkan setiap orang dalam bermasyarakat tidak bisa hanya mengandalkan dirinya sendiri mereka memerlukan orang lain dalam menyelesaikan masalah-masalah yang ada di kehidupannya. Oleh karena itu upaya yang dilakukan agar dapat menangani sebuah masalah tersebut maka harus memiliki suatu hubungan baik yang kuat sehingga dapat menimbulkan kerjasama dalam kelompoknya (Syahra, 2003). Modal sosial menurut Fukuyama (1995) didefinisikan sebagai kondisi rasa saling percaya yang mana keahlian tersebut di dapatkan dari sebuah kelompok untuk saling bekerja sama, menghasilkan sesuatu yang dapat menguntungkan semua pihak dan mencapai tujuan bersama yang telah diharapkan sebuah kelompok atau komunitas.

Dalam hal ini ia beropini bahwa sebuah rasa saling percaya yang dimiliki antar orang merupakan pondasi adanya hubungan yang baru. Rasa kepercayaan yang dimiliki antar kelompok dapat menimbulkan hubungan kerja sama antar individu, dapat mengurangi biaya yang dikeluarkan, serta dapat menaikkan penjualan dalam hal bisnis. Fukuyama memfokuskan karakteristik sendiri pada hubungan sosial yang berbentuk kepercayaan, norma sosial, serta pemahaman yang dimiliki bersama sehingga dapat memudahkan seseorang dalam berinteraksi dan menyempurnakan modal sosial yang telah ada (Bhandari & Yasunobu, 2009).

Menurut Francis Fukuyama pengertian dari modal sosial yang merupakan keahlian yang didapatkan oleh individu dalam keikutsertaan berkelompok yang melakukan sebuah kerjasama melalui sebuah norma atau aturan yang berlaku di dalamnya (Fukuyama, 2010). Jadi menurut ahli sosiologi ini, bahwa modal sosial berkaitan dengan rasa saling percaya yang dimiliki tiap individu, perhatian terhadap sesama anggota kelompok dan kemampuan kelompok untuk lebih menegaskan aturan tersebut. Proses dukungan yang dilakukan oleh individu ini adalah upaya penting dalam sebuah membangun rasa saling percaya. Selain itu rasa kepercayaan ini di butuhkan norma sosial dalam memuat hubungan agar tidak menimbulkan hal-hal yang tidak diinginkan seperti terjadinya konflik. Kepercayaan ini elemen yang penting dan sebuah pengharapan dalam sebuah komunitas agar berperilaku jujur dan kooperatif (Fukuyama, 1995). Dari penjelasan tersebut melitinkan bahwa kejujuran itu merupakan hal penting dalam memulai sebuah hubungan sosial dengan orang lain.

G. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian yang digunakan yaitu *field research* (penelitian lapangan) yaitu penelitian yang datanya diambil langsung dari sumber data tersebut. Dalam penelitian ini peneliti langsung terjun ke lapangan, mempelajari suatu penemuan secara alami, menganalisis,

mencatat, melaporkan juga menarik kesimpulan dari temuan maupun proses tersebut. Dalam penelitian ini peneliti juga berusaha mempelajari dan menganalisis data realita yang terjadi dimasyarakat secara utuh. Lapangan disini dimaksud bertujuan untuk mengkaji secara langsung mengenai bagaimana modal sosial yang terjadi pada perkembangan usaha martabak Lebaksiu kabupaten Tegal. Mengapa penelitian ini memilih lokasi penelitian di daerah tersebut karena muncul daya tarik sosial yang muncul dari daerah tersebut. Yang mana di daerah Lebaksiu Kidul ini memiliki potensi yang sangat besar bagi perekonomian martabaknya karena sudah ada sejak dulu dan diperkenalkan secara langsung oleh saudagar yang berasal dari India yang terus dilakukan inovasi terhadap bentuk dan rasanya sehingga mampu bersaing dan bertahan hingga sekarang.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan metode penelitian kualitatif. Menurut Bogdan dan Taylor mendefinisikan penelitian kualitatif sebagai penelitian yang menghasilkan data deskriptif yakni berupa data-data tertulis atau lisan dari orang-orang yang diamati (Moleong, 2006). Penelitian kualitatif ini merupakan penelitian yang datanya berupa kata-kata ataupun gambar bukan angka. Penelitian deskriptif ini melakukan analisis data sampai tahap deskripsi, yaitu menganalisis dan menyajikan data secara sistematis sehingga data tersebut mudah untuk dipahami dan disimpulkan (Azwar, 1999). Penelitian ini menggunakan metode pendekatan deskriptif. Penelitian deskriptif dimaksudkan untuk menggambarkan suatu keadaan atau suatu wilayah dengan populasi tertentu berdasarkan faktual secara sistematis dan actual (Sudarwan, 2013). Penelitian deskriptif berisi berupa rangkaian kata-kata yang meliputi data yang diambil secara langsung dan tidak langsung yang diperoleh dari sumber data maupun informan yang telah ditentukan.

2. Sumber dan Jenis Data

a. Data Primer

Data primer merupakan data yang didapatkan langsung dari sumber data tersebut biasanya data tersebut diperoleh dari informan yang telah ditentukan (Azwar, 2005) Pelaksanaan penelitian kualitatif data primer ini melalui metode wawancara secara menyeluruh kepada seluruh informan yang telah ditetapkan maupun observasi secara langsung ke lapangan dengan melihat kondisi secara langsung fenomena-fenomena yang ditemui dilapangan. Berdasarkan observasi tersebut peneliti mencatat data-data tersebut dan disusun secara sistematis terhadap alur kejadian guna untuk melakukan obyek peninjauan. Data primer ini

merupakan data yang diperoleh secara langsung dari sumbernya oleh karena itu data tersebut sifatnya terkini karena diperoleh ketika peneliti datang langsung ke sumber data tersebut. Teknik yang diterapkan oleh peneliti dalam memperoleh data tersebut melalui wawancara dengan pihak-pihak yang terlibat dalam penelitian tersebut sehingga data tersebut diambil langsung dari sumber datanya. Untuk memperoleh data primer tersebut peneliti melakukan wawancara dengan beberapa informan di wilayah Lebaksiu Kidul yakni para pedagang martabak dan ketua paguyuban martabak Lebaksiu.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh melalui kumpulan-kumpulan dokumen, Data sekunder ini merupakan data penunjang penelitian yang didapatkan melalui catatan-catatan, foto, maupun studi kepustakaan untuk memperkuat data-data primer yang telah didapatkan peneliti dilapangan (Purhantara, 2010). Data sekunder ini juga bisa didapatkan melalui buku, berita *online*, website ataupun jurnal pengembangan masyarakat dan informasi-informasi yang memuat mengenai peran modal sosial dalam perkembangan usaha pedagang martabak Lebaksiu Kabupaten Tegal.

3. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Observasi merupakan komponen pelengkap dalam penghimpunan data yang memuat beberapa informasi yang penting dalam sebuah penelitian kualitatif. Observasi merupakan Upaya untuk mencermati serta membuktikan kejadian di lapangan melalui panca indra maupun dengan alat, serta merekamnya yang bertujuan objektif (Creswell, 2015) Pada kajian ini peneliti mengobservasi secara langsung dengan beberapa sumber data yang ada dilapangan seperti kondisi tempat penelitian dan kondisi masyarakat Lebaksiu Kidul Kabupaten Tegal. Jenis Observasi yang digunakan pada penelitian yang ditulis oleh peneliti yaitu observasi non partisipan yang mana dalam pengambilan data tersebut peneliti hanya mengamati tanpa melakukan interaksi langsung dengannya.

b. Wawancara

Riset penelitian ini menggunakan metode wawancara terstruktur yang telah disusun oleh peneliti supaya digunakan dalam metode pengumpulan data. Pada proses wawancara ini peneliti membuat sejumlah pertanyaan yang telah dicatat oleh peneliti. Pertanyaan tersebut nantinya akan diberikan kepada informan untuk mendapatkan data penelitian, setelah

mendapatkan data penelitian melalui metode wawancara penulis akan menulis hasil tersebut (Sugiyono, 2014) Namun sebelum di lakukannya wawancara maka peneliti menentukan terlebih dahulu informan yang akan dilibatkan dalam penelitiannya, dalam memperoleh data yang sesuai dengan kenyataanya maka peneliti memilih informan dengan mempertimbangkan berbagai aspek seperti kompetensinya dalam pengumpulan data seperti dengan mengelompokan pedagang tersebut sesuai dengan kelompoknya contohnya yang berjualan martabak coklat, martabak kawang, martabak asin, dengan yang memiliki lapak atau tempat usaha besar maupun kecil jadi masing-masing dari kelompok tersebut ada perwakilannya. Tahapan selanjutnya yang di gunakan peneliti dalam menggali data yaitu dengan melakukan wawancara sesuai dengan pedoman wawancara berupa pertanyaan-pertanyaan yang berkaitan dengan penelitian.

Pada penelitian yang akan diteliti untuk menentukan siapa saja informan ataupun nara sumber yang diperoleh yaitu dengan metode *purposive*, yang nantinya proses yang digunakan dalam memperoleh data menggunakan beberapa sampel dengan penafsiran atau estimasi tertentu. Estimasi tersebut berisi narasumber yang telah ditentukan dan yang telah memahami keadaan mengenai riset yang dilakukan oleh peneliti. Informan tersebut berupa seorang yang terpendang ataupun tokoh-tokoh dari wilayah tersebut yang lebih memahami mengenai kajian yang dibahas peneliti sehingga dapat mempermudah peneliti dalam mengumpulkan data serta menggali obyek yang ditentukan. Upaya tersebut digunakan untuk memfokuskan penemuan data-data melalui beberapa informan melalui beberapa pemilihan hingga menentukan informasi yang tidak diragukan kebenarannya hingga sehingga bisa dipercayai sebagai sumber informasi (Sugiyono, 2010).

Pada penelitian ini peneliti sudah menentukan beberapa informan melalui metode *purposive* tersebut, antara lain : Ketua Paguyuban Al-Marjan, pelaku usaha martabak Lebaksiu, Kepala Desa Lebaksiu Kidul, serta warga Lebaksiu Kidul yang ikut terlibat dalam perkembangan usaha martabak Lebaksiu. Pertama alasan pemilihan informan ketua paguyuban Al-Marjan yaitu dikarena beliau merupakan pihak terkait yang lebih mengerti dan memahami bentuk modal sosial yang terjadi antar pedagang martabak Lebaksiu, kedua alasan pemilihan informan pelaku pedagang martabak Lebaksiu sendiri karena pedagang martabak Lebaksiu sendiri merupakan pihak yang menjalankan bentuk-bentuk modal sosial yang diteliti oleh peneliti oleh karena itu peneliti memilih informan ini supaya penelitti lebih mudah dalam mendapatkan data-data yang berada di lapangan. Ketiga Kepala Desa Lebaksiu Kidul yang merupakan pihak yang ikut serta dalam pengembangan usaha martabak khususnya di Desa

Lebaksiu Kidul serta pemilihan informan warga sekitar dikarenakan warga sekitar lebih memahami karakteristik dari usaha-usaha yang terdapat di wilayah tersebut khususnya pada usaha martabak Lebaksiu sendiri yang sudah cukup terkenal.

Dalam hal ini peneliti mengajukan beberapa pertanyaan terkait kajian yang akan diteliti kepada informan agar bisa memperoleh data secara rinci. Informasi tersebut dihadapkan pada beberapa pertanyaan yang nantinya akan dikembangkan oleh peneliti melalui narasi deskriptif bagaimana keadaan dan situasi yang berada di wilayah Lebaksiu Kidul.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan data yang diperoleh melalui bentuk-bentuk file, catatan, buku, foto-foto, majalah, berita *online*, maupun notulensi. Observasi ini merupakan data-data yang digunakan untuk memperkuat data-data yang sudah ditemui oleh peneliti dilapangan supaya data-data tersebut benar adanya dan memiliki sumber yang jelas (Sugiyono, 2014).

2. Teknik Analisis Data

Analisis data dalam kajian ini menggunakan cara kualitatif yaitu dengan menjabarkan data serta diamati seluruh datanya dari beberapa informasi yang terkumpul, mempelajari informasi, mengamati, menata data-data informasi kemudian langkah selanjutnya memeriksa keabsahan data serta mengidentifikasi dengan menganalisis serta membuat kesimpulan (Moleong, 2007).

a. Reduksi Data

Menurut Miles & Huberman A.M (1984) bahwa reduksi data merupakan sebagai proses pemilihan data berfokus pada proses penyederhanaan, abstraksi dan penerjemahan data yang dihasilkan dalam catatan tertulis di lapangan. Reduksi data dilakukan terus menerus selama proses penelitian berlangsung. Reduksi data merupakan merangkum, menganalisis, menyimpulkan hal-hal yang dianggap sebagai data penting yang diperoleh oleh peneliti yang berasal langsung dari sumbernya. Data-data yang telah di reduksi akan mempermudah peneliti dalam melakukan tahapan selanjutnya. Dalam penelitian ini maka peneliti mencari data sebanyak-banyaknya dan merekapnya sesuai dengan peran modal sosial dalam perkembangan usaha pedagang martabak Lebaksiu Kabupaten Tegal.

b. Penyajian Data

Penyajian data ini berupa grafik, table, dan sejenisnya. Melalui penyajian tersebut nantinya data yang sudah di dapatkan akan lebih jelas dan mudah dipahami oleh pembaca tanpa menghilangkan isi dari data tersebut (Salim, 2012) Dalam penelitian ini peneliti menyajikan data mengenai peran modal sosial dalam perkembangan usaha pedagang martabak Lebaksiu Kabupaten Tegal.

c. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan merupakan tahap akhir dalam teknik analisis data. Penarikan kesimpulan ini merupakan tahapan verifikasi tujuannya agar lebih mudah mencari dan memahami makna, pola-pola penjelasan sebab akibat (Miles & Huberman A.M, 1984). Dalam penelitian ini peneliti menarik kesimpulan atas rumusan masalah penelitian modal sosial dalam pengembangan usaha kecil (studi paguyuban martabak Lebaksiu kabupaten Tegal).

H. Sistematika Penulisan

Sistematika pada penulisan penelitian ini ditulis berdasarkan pedoman penulisan yang telah berlaku di Fakultas Ilmu sosial dan Ilmu politik UIN Walisongo Semarang. Maka pada sistematika penulisan skripsi ini dibagi kedalam beberapa bagian.

1. Pertama, pada bagian awal halaman judul, halaman persetujuan pembimbing, halaman pengesahan, halaman pernyataan, kata pengantar, persembahan, motto, abstrak, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, daftar lampiran.
2. Bagian isi yang terdiri dari enam bab yaitu sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi pendahuluan yang memuat latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metodologi penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II MODAL SOSIAL, PENGEMBANGAN, USAHA KECIL DAN TEORI MODAL SOSIAL FUKUYAMA

Bab ini berisi mengenai kerangka teoritik menjelaskan tentang tinjauan teoritis yang memaparkan variable penelitian. Adapun isi pada Bab ini yaitu definisi modal sosial, usaha kecil dan teori modal sosial Francis Fukuyama.

BAB III GAMBARAN PROFIL PAGUYUBAN MARTABAK LEBAKSIU

Bab ini berisi tentang gambaran umum Desa Lebaksiu Kidul Kabupaten Tegal, gambaran paguyuban martabak Lebaksiu pada bab ini digambarkan secara lengkap profil dan gambaran umum seperti halnya letak geografis dan kondisi masyarakat Lebaksiu Kidul, serta profil paguyuban martabak Lebaksiu mengenai sejarah, visi-misi, program dan struktur kepengurusan dari paguyuban martabak Lebaksiu.

BAB IV APA SAJA YANG DILAKUKAN OLEH PAGUYUBAN DALAM PENGEMBANGAN USAHA MARTABAK DAN MENGAPA UPAYA PENGEMBANGAN USAHA MARTABAK DILAKUKAN OLEH PAGUYUBAN AL-MARJAN

Pada bab ini berisi Apa saja yang dilakukan oleh paguyuban Al-Marjan dalam pengembangan usaha martabak dan mengapa upaya pengembangan usaha martabak dilakukan paguyuban Al-Marjan.

BAB V DAMPAK DARI PENGEMBANGAN USAHA MARTABAK LEBAKSIU

Bab ini berisi tentang dampak dari pengembangan usaha martabak Lebaksiu.

BAB VI PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan dari seluruh rangkaian proses penelitian.

BAB II

MODAL SOSIAL, PENGEMBANGAN USAHA KECIL, PAGUYUBAN AL-MARJAN DALAM PERSPEKTIF TEORI MODAL SOSIAL FRANCIS FUKUYAMA

A. Asumsi Dasar Francis Fukuyama Modal Sosial

Asumsi Francis Fukuyama mengenai modal sosial muncul karena ada norma yang mengatur didalamnya karena orang yang tidak memiliki norma maka tidak mungkin memiliki basis untuk berorganisasi. Modal sosial merupakan konsep yang dibangun dari sebuah pemikiran bahwa setiap individu tidak bisa hidup dan tumbuh dengan sendirinya. Setiap individu maupun masyarakat merupakan makhluk sosial yang tidak mampu mengatasi masalah tanpa ada intervensi dari individu lain maupun masyarakat lainnya. Konsep modal sosial memberikan pemahaman bagaimana hubungan sosial terbentuk melalui partisipasi antara individu dan masyarakat.

Modal sosial merupakan sebuah proses masyarakat mengorganisir dirinya karena ada norma-norma yang dipegangnya, ada jejaring yang telah terbentuk serta ada kepercayaan di antara mereka. Sebuah masyarakat tidak akan mungkin memiliki *fight supporting agent* jika tidak memiliki kepercayaan di dalam kelompok. *Trust* merupakan unsur penting dalam sebuah kelompok karena dengan adanya rasa saling percaya dapat memicu individu untuk bersatu atau melakukan hubungan yang memiliki arah atau tujuan yang sama untuk melakukan suatu hal yang produktif bagi dirinya.

Kajian ini mengartikan bahwa *trust* bagian penting dalam hubungan sosial agar dapat terciptanya kerjasama. Rasa kepercayaan terhadap sesama yang dimiliki antar pedagang martabak maka kerjasama yang dilakukan akan semakin baik. Kerja sama tidak akan terwujud apabila tidak adanya rasa kepercayaan terhadap satu sama lain. Kepercayaan merupakan bagian modal sosial yang berperan penting sehingga dapat menimbulkan modal sosial. Bentuk *trust* pada pedagang martabak Lebaksiu Kidul dengan adanya kerjasama yang dilakukan oleh para pedagang martabak Lebaksiu Kidul dalam tujuan yang sama. komponen utama terciptanya hubungan kerjasama. Dengan kepercayaan yang mereka memiliki membuat para pedagang martabak bisa membangun hubungan kerjasama yang dilakukan akan semakin baik. Kerja sama tidak akan terwujud apabila tidak adanya rasa kepercayaan terhadap satu sama lain. Kepercayaan merupakan bagian dari sebuah aturan yang berjalan yang memiliki peranan utama sehingga dapat menimbulkan modal sosial dalam sebuah kelompok. Dalam kajian yang akan diteliti rasa kepercayaan ini muncul pada pedagang martabak Lebaksiu Kidul terkait

dengan kerjasama yang dilakukan oleh para pedagang martabak Lebaksiu Kidul dalam tujuan yang sama. Kepercayaan antar pedagang martabak dengan adanya paguyuban martabak Lebaksiu atau yang disebut "Al-Marjan" membuat para pedagang martabak ini percaya pada kemajuan serta kekuatan untuk mempertahankan usahanya. Fukuyama (2002) menyebutkan bahwa *trust* atau kepercayaan ini merupakan nilai kejujuran, ketertiban, serta usaha yang dilakukan secara koperatif yang tercipta oleh kelompok yang didasarkan pada norma dan nilai-nilai yang dianut oleh kelompok tersebut. Norma-norma sosial tersebut bisa diwujudkan dengan adanya kerjasama, saling mengingatkan antar kelompok agar rasa percaya satu sama lain muncul.

B. Unsur-Unsur Modal Sosial Francis Fukuyama

1. *Trust* (Kepercayaan)

Menurut Francis Fukuyama pengertian dari modal sosial yang merupakan keahlian yang didapatkan oleh individu dalam keikutsertaan berkelompok yang melakukan sebuah kerjasama melalui sebuah norma atau aturan yang berlaku di dalamnya (Fukuyama, 2010). Jadi menurut ahli sosiologi ini, bahwa modal sosial berkaitan dengan rasa saling percaya yang dimiliki tiap individu, perhatian terhadap sesama anggota kelompok dan kemampuan kelompok untuk lebih menegakkan aturan tersebut. Proses dukungan yang dilakukan oleh individu ini adalah upaya penting dalam sebuah membangun rasa saling percaya. Selain itu rasa kepercayaan ini di butuhkan norma sosial dalam memuat hubungan agar tidak menimbulkan hal-hal yang tidak diinginkan seperti terjadinya konflik. Kepercayaan ini elemen yang penting dan sebuah pengharapan dalam sebuah komunitas agar berperilaku jujur dan koperatif (Fukuyama, 1995). Dari penjelasan tersebut melihtakan bahwa kejujuran itu merupakan hal penting dalam memulai sebuah hubungan sosial dengan orang lain.

Bahwa Francis Fukuyama memandang bahwa rasa kepercayaan ini memiliki manfaat yang besar bagi kehidupan masyarakat khususnya dalam berkelompok dengan adanya rasa saling percaya dapat mengurangi resiko dari adanya pengeluaran lain (Fukuyama, 1995). Kelompok yang membangun jaringannya semakin luas maka lebih banyak lagi keuntungan yang akan didapatkan seperti halnya semakin mudah dalam melakukan hubungan kerjasama yang bisa menguntungkan sebuah komunitas tersebut. Jaringan sosial ini dibentuk oleh Sebagian individu dalam kelompok yang di dalamnya memiliki aturan-aturan dan kandungan nilai yang telah diterapkan (Fukuyama, 2010). Untuk menciptkannya sebuah jaringan sosial pada suatu kelompok sangat diperlukan norma yang berisi aturan atau larangan dan nilai-nilai

informal yang memuat banyak kandungan nilai di dalamnya agar aturan tersebut bisa lebih ditegakan karena bentuk nilai disini penting untuk sebuah kebutuhan transaksi.

Gagasan modal sosial menyebutkan setiap orang dalam bermasyarakat tidak bisa hanya mengandalkan dirinya sendiri mereka memerlukan orang lain dalam menyelesaikan masalah-masalah yang ada di kehidupannya. Oleh karena itu upaya yang dilakukan agar dapat menangani sebuah masalah tersebut maka harus memiliki suatu hubungan baik yang kuat sehingga dapat menimbulkan kerjasama dalam kelompoknya (Syahra, 2003). Modal sosial menurut Fukuyama (1995) didefinisikan sebagai kondisi rasa saling percaya yang mana keahlian tersebut di dapatkan dari sebuah kelompok untuk saling bekerja sama, menghasilkan sesuatu yang dapat menguntungkan semua pihak dan mencapai tujuan bersama yang telah diharapkan sebuah kelompok atau komunitas.

Dalam hal ini ia berdasar bahwa sebuah rasa saling percaya yang dimiliki antar orang merupakan pondasi adanya hubungan yang baru. Rasa kepercayaan yang dimiliki antar kelompok dapat menimbulkan hubungan kerja sama antar individu, dapat mengurangi biaya yang dikeluarkan, serta dapat menaikkan penjualan dalam hal bisnis. Fukuyama memfokuskan karakteristik sendiri pada hubungan sosial yang berbentuk kepercayaan, norma sosial, serta pemahaman yang dimiliki bersama sehingga dapat memudahkan seseorang dalam berinteraksi dan menyempurnakan modal sosial yang telah ada (Bhandari & Yasunobu, 2009).

2. *Reciprocitas* (Hubungan Timbal Balik)

Menurut Francis Fukuyama timbal balik merupakan bentuk saling membantu dan menolong yang dilakukan oleh individu dengan individu maupun individu dengan kelompok (Fukuyama, 2002). Modal sosial dikatakan sudah terbentuk apabila masyarakat melakukan hubungan timbal balik antar sesama. Adanya hubungan timbal balik satu sama lain diakibatkan oleh rasa kepercayaan akhirnya mereka saling membantu dan menolong, hubungan timbal balik ini akan memperkuat modal sosial pada paguyuban pedagang martabak lebaksiu. Timbal balik antara para pedagang martabak ini sangat berperan dalam kemajuan usaha mereka. Terlihat saat para pedagang martabak ini saling bertukar informasi mengenai hal-hal yang dapat menguntungkan dan memberikan manfaat untuk keduanya. Dalam hal ini konsep timbal balik berkaitan dengan berbagai aspek yang ditimbulkan khususnya pada segi aspek perekonomian, dalam aspek ini merupakan wujud nyata yang di harapkan untuk memperbaiki dan memajukan perekonomian masyarakat setempat dan wilayah tersebut. Adanya paguyuban ini membuat para pedagang martabak bisa melakukan hubungan timbal balik antar sesama dengan saling bertukar informasi baik itu mengenai modal usaha, pemasaran usaha, tempat usaha yang

strategis dan lain sebagainya yang dapat menguntungkan satu sama lain. Banyak manfaat yang dirasakan oleh para pedagang martabak Lebaksiu dengan adanya hubungan timbal balik antar sesama pedagang tersebut.

Timbal balik antara para pedagang martabak ini sangat berperan dalam kemajuan usaha mereka. Terlihat saat para pedagang martabak ini saling bertukar informasi mengenai hal-hal yang dapat menguntungkan dan memberikan manfaat untuk keduanya. Bisa kita lihat bahwa hubungan timbal balik ini sangat penting dan berkontribusi besar khususnya pada segi aspek perekonomian, dalam hal perekonomian tersebut adalah wujud nyata yang di harapkan untuk memperbaiki dan lebih mengenalkan usaha martabak ini supaya bisa bertahan di era serba modern ini. Munculnya paguyuban memiliki efek yang bagus bagi para pedagang martabak bisa melakukan hubungan timbal balik antar sesama dengan saling bertukar informasi baik itu mengenai modal usaha, pemasaran usaha, tempat usaha yang strategis dan lain sebagainya yang dapat menghasilkan manfaat yang bagus bagi perekonomian masyarakat sekitar.

Berbagai bentuk manfaat yang diperoleh para pedagang martabak Lebaksiu dengan adanya hubungan timbal balik antar sesama pedagang tersebut. timbal balik antar kedua belah pihak yang bersangkutan memunculkan interaksi didalamnya, seperti interaksi yang dilakukan oleh pedagang martabak tersebut. Pada penelitian yang akan diteliti terlihat adanya jaringan sosial yang ditimbulkan seperti interaksi sosial antar anggota paguyuban Al-Marjan yang ikut serta mengikut kegiatan-kegiatan yang dapat menguntungkan bagi mereka. Kelompok paguyuban ini memiliki tujuan yang sama yakni sama-sama membangun jaringan sosial guna memajukan serta mengembangkan usaha mereka khususnya di sektor pangan. Pada sisi lain adanya paguyuban pedagang martabak ini juga dapat memberikan peluang usaha bagi masyarakat untuk lebih maju dan berkembang. Interaksi sosial ini menjadikan sebuah hal yang dapat memperkuat serta memajukan usaha tersebut, termasuk dengan membangun paguyuban Al-Marjan ini yang dapat memiliki manfaat yang besar bagi keberlangsungan usaha tersebut.

3. Jaringan Sosial

Menurut Francis Fukuyama jaringan sosial ini terbentuk melalui kepercayaan serta hubungan timbal balik yang selama ini telah terjalin (Fukuyama, 2005). Unsur modal sosial adalah adalah kelompok orang yang memiliki norma-norma dan nilai yang diperlukan untuk hal-hal yang penting. Kepercayaan dan timbal balik dapat memunculkan interaksi antara sesama individu maupun kelompok untuk saling berhubungan baik untuk membentuk organisasi maupun kelompok untuk membangun potensi-potensi yang dapat menguntungkan

para pedagang martabak Lebaksiu. Jaringan sosial yang terjadi dalam paguyuban pedagang martabak Lebaksiu merupakan hubungan sosial yang bersifat dinamis yang menyangkut hubungan individu dengan individu maupun individu dengan kelompok. Pada konsep jaringan modal sosial ini terlihat dengan adanya kepercayaan antar sesama anggota pedagang martabak satu dengan yang lainnya dan setelah ada hubungan timbal balik yang dilakukan oleh kelompok pedagang tersebut. Kepercayaan yang di timbul antar anggota kelompok muncul karena adanya hubungan timbal balik yang baik antar kedua belah pihak sehingga menentukan adanya interaksi sosial yang muncul setelah kedua konsep tersebut saling berhubungan.

Jaringan-jaringan pada modal sosial ini memfasilitasi akses komunikasi dan interaksi yang akan memungkinkan tumbuhnya sebuah kepercayaan dan memperkuat hubungan kerja sama yang terjadi antar individu dengan kelompok maupun kelompok dengan kelompok (Dwiningrum, 2014). Sehingga jaringan sosial dan kerja sama saling berhubungan satu sama lain karena jaringan sosial ini merupakan hal yang penting dan menjadi syarat utama untuk menciptakan sebuah hubungan kerja sama dalam kelompok sosial maupun komunitas. Adanya jaringan sosial ini terbentuk berdasarkan norma-norma yang berlaku pada kelompok sosial yang dijalankan dan diterapkan pada kehidupan sosial. Selain itu jaringan sosial juga dibentuk melalui adanya kepercayaan dan hubungan timbal balik. Karena dengan menciptakan jaringan sosial antar individu maupun dengan kelompok harus adanya rasa kepercayaan sehingga dalam berinteraksi sosial terbentuk ikatan pada masing-masing individu.

Kegiatan-kegiatan di dalam paguyuban Al-Marjan ini memiliki aktifitas-aktifitas yang mencerminkan adanya sebuah jaringan sosial di dalamnya, seperti kegiatan-kegiatan pameran martabak untuk mencapai rekor muri yang secara langsung mengenalkan rasa martabak kepada masyarakat, halal bihalal antar pedagang martabak pada setiap tahunnya, dan agenda-agenda besar setiap tahunnya. Dengan adanya kegiatan-kegiatan positif di dalam paguyuban tersebut muncul sebuah rasa kepercayaan yang dimiliki setiap anggota paguyuban. Jaringan sosial pada paguyuban Al-Marjan membentuk sebuah hubungan-hubungan yang tercipta antar individu dengan kelompok maupun kelompok dengan kelompok lainnya (Nurroyani & Hendrastomo, 2018). Hubungan-hubungan yang terjadi di dalam kelompok berlandaskan pada suatu gagasan setiap individu memiliki akses yang berbeda terhadap nilai kekayaan, kekuasaan juga informasi. Hal tersebut dapat dilihat melalui perkembangan perekonomian yang dapat memperkuat jaringan sosial dalam sebuah paguyuban (Mudiarta, 2009).

C. Implementasi Penerapan Teori Modal Sosial Francis Fukuyama

1. *Trust* atau Kepercayaan

Trust atau Kepercayaan merupakan hal yang paling utama dalam sebuah membangun sebuah hubungan antar individu dengan individu lain. Modal sosial menurut Fukuyama (1995) didefinisikan sebagai kondisi rasa saling percaya yang mana keahlian tersebut di dapatkan dari sebuah kelompok untuk saling bekerja sama, menghasilkan sesuatu yang dapat menguntungkan semua pihak dan mencapai tujuan bersama yang telah diharapkan sebuah kelompok atau komunitas. Dalam hal ini ia beropini bahwa sebuah rasa saling percaya yang dimiliki antar orang merupakan pondasi adanya hubungan yang baru. Kepercayaan satu sama lain (*mutual trust*) berguna untuk tetap menjaga hubungan yang telah terbina agar tetap terpelihara dengan baik. Kepercayaan yang terjadi menghasilkan suatu hubungan yang dapat menguntungkan kedua belah pihak, sehingga kepercayaan yang terjadi akan sangat mempengaruhi keputusan yang akan diambil oleh individu, apakah dia akan mempercayai seseorang ataupun tidak. Implementasi unsur kepercayaan pada paguyuban Al-Marjan dengan para pedagang martabak Lebaksiu dibuktikan dengan kepercayaan mereka untuk bergabung pada paguyuban Al-Marjan dasar rasa kepercayaan yang dimiliki oleh pedagang martabak Lebaksiu dengan paguyuban Al-Marjan ini timbul dari berbagai pertimbangan *track record* (seperti tingkah laku yang ditunjukkan oleh paguyuban Al-Marjan, tindakan nyata, pengalaman, program kerja yang sudah terealisasi sehingga dapat meyakini para pedagang martabak).

Trust atau kepercayaan dalam pedagang martabak Lebaksiu menjadi suatu kebutuhan, bukan sekedar bagi individu dengan individu namun juga antar kelompok serta diperlukan sebuah kepercayaan karena rasa kepercayaan itu muncul dengan sendirinya yang tercipta melalui proses-proses kerjasama yang telah dilakukan dengan baik. Kepercayaan yang terkait dalam hal ini adalah ketika dimana ketika paguyuban Al-Marjan ini menggerakkan para pedagang martabak Lebaksiu dengan melakukan kerjasama melalui kegiatan-kegiatan produktif yang dilakukan. Hal tersebut bertujuan untuk membuka peluang usaha yang lebih maju, tertata, khususnya bagi pedagang martabak Lebaksiu. Dalam konsep kepercayaan itu sendiri pedagang martabak ini dituntut untuk lebih berfikir bagaimana usaha tersebut tetap berjalan dan bertahan di era gempuran jajanan-jajanan modern.

2. *Reciprocitas* (Hubungan Timbal Balik)

Menurut Francis Fukuyama timbal balik merupakan bentuk saling membantu dan menolong yang dilakukan oleh individu dengan individu maupun individu dengan kelompok (Fukuyama, 2002). Modal sosial dikatakan sudah terbentuk apabila masyarakat melakukan hubungan timbal balik antar sesama. Adanya hubungan timbal balik satu sama lain diakibatkan oleh rasa kepercayaan akhirnya mereka saling membantu dan menolong, hubungan timbal balik ini akan memperkuat modal sosial pada paguyuban pedagang martabak lebaksiu. Timbal balik antara para pedagang martabak ini sangat berperan dalam kemajuan usaha mereka. Terlihat saat para pedagang martabak ini saling bertukar informasi mengenai hal-hal yang dapat menguntungkan dan memberikan manfaat untuk keduanya. Dalam hal ini konsep timbal balik berkaitan dengan berbagai aspek yang ditimbulkan khususnya pada segi aspek perekonomian, dalam aspek ini merupakan wujud nyata yang di harapkan untuk memperbaiki dan memajukan perekonomian masyarakat setempat dan wilayah tersebut. Adanya paguyuban ini membuat para pedagang martabak bisa melakukan hubungan timbal balik antar sesama dengan saling bertukar informasi baik itu mengenai modal usaha, pemasaran usaha, tempat usaha yang strategis dan lain sebagainya yang dapat menguntungkan satu sama lain. Banyak manfaat yang dirasakan oleh para pedagang martabak Lebaksiu dengan adanya hubungan timbal balik antar sesama pedagang tersebut.

Implementasi pada unsur modal sosial *reciprocitas* atau hubungan timbal balik dirasakan oleh anggota paguyuban Al-Marjan saat paguyuban ini bekerja sama dengan perusahaan-perusahaan yang mampu memberi kontribusi besar seperti PT. Bogasari dan PT. Sri Boga Ratu Raya hubungan timbal balik dirasakan oleh pedagang martabak ini karena mereka dapat langsung membeli bahan baku pada perusahaan tersebut dengan harga yang lebih murah selain itu dampak positif yang dirasakan oleh perusahaan tersebut juga mendapat keuntungan besar. Timbal balik antara para pedagang martabak ini sangat berperan dalam kemajuan usaha mereka. Bisa kita lihat bahwa hubungan timbal balik ini sangat penting dan berkontribusi besar khususnya pada segi aspek perekonomian, dalam hal perekonomian tersebut adalah wujud nyata yang di harapkan untuk memperbaiki dan lebih mengenalkan usaha martabak ini supaya bisa bertahan di era serba modern ini. Dengan munculnya paguyuban memiliki efek yang bagus bagi para pedagang martabak bisa melakukan hubungan timbal balik antar sesama dengan

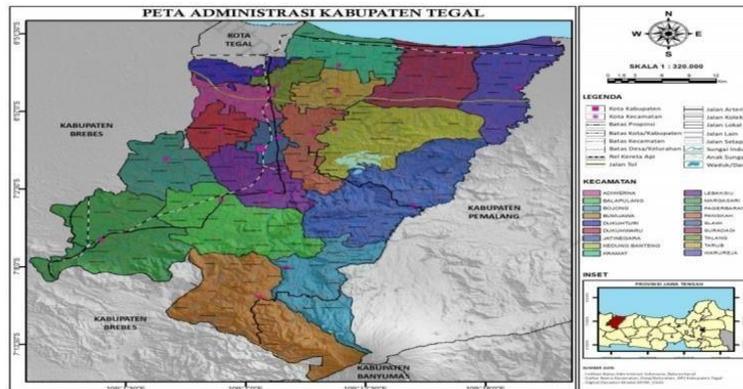
saling bertukar informasi baik itu mengenai modal usaha, pemasaran usaha, tempat usaha yang strategis dan lain sebagainya yang dapat menghasilkan manfaat yang bagus bagi perekonomian masyarakat sekitar. Berbagai bentuk manfaat yang diperoleh para pedagang martabak Lebaksiu dengan adanya hubungan timbal balik antar sesama pedagang tersebut.

3. Jaringan Sosial

Implementasi unsur modal sosial jaringan sosial yang ditimbulkan seperti interaksi sosial antar anggota paguyuban Al-Marjan yang ikut serta mengikut kegiatan-kegiatan yang dapat menguntungkan bagi mereka. Kelompok paguyuban ini memiliki tujuan yang sama yakni sama-sama membangun jaringan sosial guna memajukan serta mengembangkan usaha mereka khususnya di sektor pangan. Pada sisi lain adanya paguyuban pedagang martabak ini juga dapat memberikan peluang usaha bagi masyarakat untuk lebih maju dan berkembang. Interaksi sosial ini menjadikan sebuah hal yang dapat memperkuat serta memajukan usaha tersebut, termasuk dengan membangun paguyuban Al-Marjan ini yang dapat memiliki manfaat yang besar bagi keberlangsungan usaha tersebut. . Dengan terciptanya jaringan sosial antar masyarakat dengan anggota paguyuban Al-Marjan, antar sesama anggota paguyuban Al-Marjan, serta antar karyawan dengan pemilik usaha. Dampak positif yang dirasakan dengan adanya jaringan sosial ini yaitu mendapatkan informasi yang luas mengenai usaha martabak. Selain itu jaringan sosial juga mampu meningkatkan kerja sama, kerukunan serta keharmonisan.

berjarak $\pm 0,3\text{km}$ sehingga masyarakat mudah untuk mendapatkan segala bentuk kebutuhan perekonomian dengan mudah.

Gambar 2 Peta Kabupaten Tegal



Sumber: Badan Pusat Statistika Kabupaten Tegal Tahun 2021

Seperti pada gambar diatas, Slawi merupakan ibu kota dari pemerintahan Kabupaten Tegal yang terdapat 18 kecamatan didalamnya, salah satunya kecamatan Lebaksiu yang berbatasan langsung dengan kecamatan lainnya di Kabupaten Tegal. Seperti di sebelah Timur Kecamatan Lebaksiu ini berbatasan langsung dengan Kecamatan Pangkah serta Kecamatan Jatinegara, selanjutnya pada bagian Selatan Kecamatan Lebaksiu ini berbatasan dengan Kecamatan Balapulang, di sebelah Barat Kecamatan Lebaksiu berbatasan dengan kecamatan Pangerbarang dan di sebelah utara Kecamatan Lebaksiu ini berbatasan langsung dengan Kecamatan Slawi yang merupakan daerah ibu kota dari Kabupaten Tegal. Jarak antara Kecamatan Lebaksiu ini dari pusat pemerintahan Kabupaten Tegal $\pm 7\text{km}$, yang mana masih lumayan dekat dibandingkan dengan daerah-daerah yang berada di kecamatan selain Kecamatan Lebaksiu. Oleh karena itu, desa-desa yang berada dalam wilayah Kecamatan Lebaksiu seperti Desa Lebaksiu Kidul ini mudah dalam mengakses ruang publik di pusat perkotaan karena Kecamatan Lebaksiu ini merupakan daerah yang strategis dekat dengan wilayah-wilayah pusat Kabupaten Tegal yaitu Kota Slawi.

b. Luas Wilayah

Desa Lebaksiu Kidul Kecamatan Lebaksiu Kabupaten Tegal memiliki luas wilayah seluas 43,439 Ha. Terdapat data rincian dari pembagian wilayah desa Lebaksiu Kidul, yaitu :

Tabel 1 Penggunaan Lahan Desa Lebaksiu Kidul

No.	Penggunaan Lahan	Luas Wilayah
1.	Jalan	5,5 Ha
2.	Sawah	102,4 Ha
3.	Tegalan	263,5 Ha
4.	Bangunan Umum	5 Ha
5.	Perumahan	55 Ha
6..	Ruang Fasilitas Umum	3 Ha

Sumber : Data Kantor Balai Desa Lebaksiu Kidul 2023

Berdasarkan tabel yang telah dipaparkan diatas dapat disimpulkan bahwa dari luas Desa Lebaksiu Kidul Kabupaten Tegal ini seluas 434,4 Ha, namun sebagian wilayahnya seluas 263,5 Ha untuk wilayah Tegalan. Yang Dimana wilayah Tegalan merupakan sebuah wilayah yang terdapat di Desa Lebaksiu Kidul merupakan lahan kering yang mana lahan tersebut lahan yang bergantung pada curah air hujan, biasanya pada lahan tersebut ditanami tumbuhan berupa tanaman musiman atau tahunan sesuai dengan pergantian musimnya (Nuraeni, 2018). Selanjutnya untuk pembagian wilayah pada daerah Lebaksiu Kidul paling sedikit pada lahan bangunan umum hanya 0,7 Ha saja.

c. Kondisi Topografi

Kondisi Topografi pada daerah Lebaksiu Kidul Kabupaten Tegal ini berada pada ketinggian antara ± 135 mdpl diatas permukaan laut sehingga di daerah Lebaksiu Kidul dikatakan sebagai daerah dataran tinggi. Kondisi pada daera Lebaksiu Kidul ini rata-rata jalanannya naik-turun dan jalanan cukup mulus tidak banyak berlobang jadi masyarakat Lebaksiu Kidul tidak khawatir dalam berkendara di daerah tersebut karena aman dan nyaman. Kemudian kondisi topografi lainnya pada desa Lebaksiu Kidul ini terdapat perbukitan yang cukup terkenal di daerah tersebut Bernama “Bukit Sitanjung” kondisi perjalanan menuju lokasi tersebut cukup terjal namun meski demikian banyak masyarakat yang bermain atau mengunjungi daerah tersebut hanya untuk berlibur maupun bersantai menikmati pemandangan indah di tempat tersebut.

d. Iklim dan Curah Hujan

Iklim merupakan sebuah keadaan cuaca disuatu daerah dalam jangka waktu yang lama dan tetap (Winarno dkk ,2019). Cuaca pada daerah Lebaksiu Kidul ini biasanya tidak terlalu panas dan udaranya sejuk karena terletak pada daerah dataran tinggi dengan suhu udara rata-rata 25°C sampai dengan 32°C. Integritas curah hujan merupakan jumlah curah hujan yang dapat diperhitungkan dan dinyatakan dalam tinggi atau volume dari setiap kurun waktu turunnya curah air hujan (Wesli, 2008). Integritas hujan yang terdapat pada Desa Lebaksiu Kidul sekitar rata-rata pertahun antara 2,6 mm sampai 668,1 mm namun kembali lagi tergantung pada musim penghujan atau tidak.

2. Kondisi Demografis

Jumlah masyarakat Desa Lebaksiu Kidul Kecamatan Lebaksiu Kabupaten Tegal menurut data terbaru 7.524. Berikut ini rincian jumlah masyarakat Desa Lebaksiu Kidul yaitu :

Tabel 2 Jumlah Masyarakat Desa Lebaksiu Kidul

No.	Jumlah Penduduk	Banyaknya / Jumlah
1.	Laki-laki	3.647
2.	Perempuan	3.581
3.	Jumlah Kepala Keluarga	2.286
4.	Jumlah Anggota Keluarga	7.228
5.	Jumlah yang Tidak Memiliki Kartu Keluarga	296

Sumber : Data Kantor Balai Desa Lebaksiu Kidul 2023

Jika dilihat dari tabel yang telah dipaparkan diatas, bahwa jumlah masyarakat Desa Lebaksiu Kidul menurut data monografi terbaru sejumlah 7524 jiwa. Dengan jumlah laki-laki 3.647 jiwa, sedangkan jumlah perempuan sebanyak 3.581 jiwa. Kemudian untuk jumlah kepala keluarga yang terdaftar pada data monografi sebanyak 2.286 kemudian jumlah anggota keluarga yang tercatat pada data monografi sebanyak 7.228 atau bisa diperkirakan bahwa dalam kartu keluarga setiap anggota memiliki lebih dari 2 ataupun 3 anggota di dalam kartu keluarga tersebut. Sedangkan untuk yang terakhir jumlah masyarakat yang tidak terdaftar tidak memiliki kartu keluarga sejumlah 296 orang.

Berikut ini merupakan data-data jumlah masyarakat Desa Lebaksiu Kidul berdasarkan angka umur, pendidikan serta agama yang dianut oleh masyarakat Desa Lebaksiu Kidul.

a. Jumlah Masyarakat Desa Lebaksiu Kidul Berdasarkan Umur

Berikut ini merupakan tabel dari jumlah masyarakat Desa Lebaksiu Kidul berdasarkan umur

Tabel 3 Jumlah Masyarakat Desa Lebaksiu Kidul Berdasarkan Umur

No	Kelompok Umur	Laki-laki	Perempuan	Jumlah
1.	0-4	340	292	632
2.	5-9	338	319	657
3.	10-14	295	295	590
4.	15-19	217	218	435
5.	20-24	323	285	608
6.	25-29	344	280	624
7.	30-34	353	307	660
8.	35-39	347	304	651
9.	40-44	290	265	555
10.	45-49	240	249	489
11.	50-54	175	242	417
12.	55-59	194	260	454
13.	60-64	161	158	319
14.	65-69	88	119	207
15.	70-74	49	60	109
16.	≥ 75	51	67	118
Jumlah Keseluruhan		3.805	3.719	7.524

Sumber : Data Kantor Balai Desa Lebaksiu Kidul 2023

Berdasarkan tabel yang telah dipaparkan diatas, dapat disimpulkan bahwa jumlah masyarakat Desa Lebaksiu Kidul ini tidak memiliki jarak yang cukup jauh dari masing-masing kelompok usia tidak jauh berbeda jumlahnya. Bahwa pada tabel diatas jelas angka fertilitas yang tinggi terdapat pada kelompok umur balita yakni 0-4 tahun dengan jumlah balita laki-laki sebanyak 340 balita dan jumlah balita perempuan sebanyak 292 balita berarti pada usia 0-4 tahun jumlah keseluruhannya terdapat 632 balita. Dari semua kelompok umur yang telah dipaparkan diatas jumlah yang paling banyak terdapat pada kelompok umur 30-34 tahun dengan jumlah 660 jiwa, dengan jumlah laki-laki 353 orang dan jumlah perempuan 307 orang yang menandakan bahwa masyarakat Desa Lebaksiu Kidul paling banyak jumlahnya di kelompok umur 30-34 tahun.

1. Tingkat Pendidikan Masyarakat

Berikut ini merupakan tabel masyarakat Desa Lebaksiu Kidul berdasarkan tingkat pendidikan yaitu :

Tabel 4 Jumlah Masyarakat Desa Lebaksiu Kidul Berdasarkan Pendidikan

No.	Tingkat Pendidikan	Jumlah
1.	Stata II	4
2.	Diploma IV / Strata I	157
3.	Diploma III	71
4.	Diploma I/II	37
5.	SLTA/ Sederajat	1.226
6.	SLTP/ Sederajat	1.457
7.	SD/ Sederajat	2.310
8.	Belum tamat SD / Sederajat	655
9.	Tidak / Belum sekolah	1.311

Sumber : Data Kantor Balai Desa Lebaksiu Kidul 2023

Menurut tabel yang telah dipaparkan diatas dapat dilihat bahwa tingkat Pendidikan masyarakat Desa Lebaksiu Kidul cukup baik karena banyak masyarakat yang sudah menempuh pendidikan pada tahapan yang lebih tinggi seperti jumlah masyarakat yang sudah menempuh pendidikan SMA/Sederajat yakni 1.226 orang sedangkan masyarakat yang sudah menempuh pendidikan SMP/Sederajat sebanyak 1.457 orang berarti ada sebanyak 231 orang yang tidak melanjutkan kejenjang pendidikan SMA/Sederajat. Selanjutnya lulusan Sd/Sederajat memiliki angka yang cukup besar yaitu 2.310 yang mana artinya masih banyak masyarakat Lebaksiu yang tidak melanjutkan kejenjang

pendidikan SMP/Sederajat. Sedangkan masyarakat yang tidak sekolah lebih banyak dibandingkan dengan masyarakat yang belum lulus SD/Sederajat.

2. Jenis Mata Pencaharian Masyarakat Desa Lebaksiu Kidul

Desa Lebaksiu Kidul merupakan wilayah yang sudah cukup maju dari segi perekonomiannya diantara desa-desa yang berada diwilayah Kecamatan Lebaksiu. Oleh karena itu masyarakat Desa Lebaksiu Kidul bekerja dengan mata pencaharian yang berbeda-beda, berikut merupakan rincian mata pencaharian masyarakat Desa Lebaksiu Kidul.

Tabel 5 Jumlah Masyarakat Desa Lebaksiu Kidul Berdasarkan Mata Pencaharian

No	Jumlah Masyarakat Menurut Mata Pencaharian	Jumlah
1.	Anggota DPRD	-
2.	Apoteker	1
3.	Belum Bekerja	1.345
4.	Bidan	7
5.	Buruh Harian Lepas	260
6.	Buruh Tani	85
7.	Dokter	-
8.	Guru	70
9.	Mengurus Rumah Tangga	1.605
10.	Karyawan Swasta	480
11.	Pedagang	1.680
12.	PNS	44
13.	Pelajar	1.331
14.	Pemuka Agama	15
15.	Perangkat Desa	8
16.	Perawat	9
17.	POLRI	5
18.	Purniawan/Pensiunan	18
19.	TNI	5
20.	Wiraswasta	260

Sumber : Data Kantor Balai Desa Lebaksiu Kidul 2023

Dapat disimpulkan dari data diatas, bahwa jumlah seluruh masyarakat Desa Lebaksiu Kidul yaitu sejumlah 7.524 jiwa. Dari seluruh jumlah tersebut masyarakat dibagi melalui mata pencahariannya dari 296 itu terdiri dari anak-anak yang belum termasuk angkatan kerja. Dari semua mata pencaharian diatas masyarakat yang memiliki mata pencaharian pedagang memiliki jumlah yang sangat banyak yaitu 1.680 orang berarti disimpulkan bahwa masyarakat Desa Lebaksiu Kidul mayoritas pekerjaannya yaitu berdagang salah satunya dengan berdagang martabak yang cukup populer di wilayah Lebaksiu. Selain itu jumlah yang paling sedikit masyarakat yang bermata pencaharian sebagai seorang apoteker yaitu sejumlah 1 orang saja. Namun bisa dilihat dari data mata pencaharian tersebut jumlah masyarakat yang belum bekerja sebanyak 1.345 oleh karena itu pemerintah Desa Lebaksiu Kidul harus lebih tepat dalam menangani masalah tersebut.

B. Profil Desa Lebaksiu Kidul

1. Sejarah Desa Lebaksiu Kidul

Sejarah mengenai Desa Lebaksiu Kidul ini diceritakan dalam Toponimi Kabupaten Tegal yang berjudul Asal Usul Desa di Kecamatan Lebaksiu yang mana buku tersebut disusun oleh tim kebudayaan Kabupaten Tegal. Sejarah pasti dari Desa Lebaksiu Kidul ini belum ada yang mengetahui secara pastinya seperti apa namun masyarakat mempercayai sebuah cerita yang konon telah ada sejak zaman nenek buyut mereka mengenai cerita bagaimana nama “Lebaksiu” ini muncul. Pada zaman dahulu kebanyakan masyarakat Lebaksiu Kidul ini bermata pencaharian sebagai petani mengingat zaman dahulu lahan persawahan masih luas. Terdapat salah satu pasangan suami istri yaitu Bernama Bu Gringsing dan suaminya Pak Kasur yang bekerja sebagai petani juga di wilayah Lebaksiu Kidul. Pada saat itu Pak Kasur sedang Bertani di sawah yang merupakan kegiatannya sehari-hari dari pagi hingga petang ia hanya beristirahat jika siang hari untuk makan.

Disela-sela waktu istirahat siangnya Pak Kasur menemukan sebuah telur dan akhirnya ia memutuskan untuk merebus telur tersebut agar bisa dimakan namun Pak Kasur hanya memakannya setengah saja, setelah memakan telur tersebut Pak Kasur mengalami kejanggalan seperti seluruh bagian tubuhnya merasa kepanasan hingga ia tidak berdaya dan memilih untuk beristirahat kembali sembari ia mencari pada lebak (kubangan air) untuk meredakan tubuhnya yang panas itu. Setelah menemukannya Pak Kasur ini pun merendamkan tubuhnya agar bisa membaik seperti semula namun begitu terkejutnya ia ketika menyadari bahwa tubuhnya sebagian telah berubah menjadi ular.

Saat waktu siang tiba istrinya yaitu Buk Gringsing mengirim makanan kesawah seperti biasanya agar sang suami bisa istirahat sembari memakan masakan Buk Gringsing namun ketika sesampainya ia di sawah ia terlihat kebingungan karena ia tidak melihat suaminya ada disana akhirnya Buk Gringsing pun memutuskan mencari suaminya karena ia khawatir suaminya belum makan.

Setelah Buk Gringsing berhasil menemukan suaminya yang sedang merendamkan diri tersebut ia begitu sangat terkejut karena ia menyadari bahwa tubuh Pak Kasur sudah berubah setengah menjadi ular. Akhirnya setelah ia berhasil menenangkan dirinya Buk Gringsing pun mendekat dan menanyakan kepada sang suami bahwa apa yang telah terjadi sehingga menyebabkan setengah tubuh Pak Kasur berubah menjadi seekor ular. Lalu Pak Kasur pun menjawab dan menjelaskan bagaimana awal mulanya sehingga dirinya berubah menjadi seekor ular, setelah menjelaskan hal tersebut Pak Kasur pun menawarkan Buk Gringsing untuk memakan setengah telur tersebut jika Buk Gringsing setia kepadanya. Untuk membuktikan kesetiaan kepada suaminya Buk Gringsing pun memakan setengah dari telur tersebut yang akhirnya tubuhnya merasa panas dan merendamkan dirinya di tempat tersebut hingga setengah badannya pun ikut berubah menjadi ular.

Waktu petang pun akhirnya tiba, kedua orang tua Gringsing khawatir akan keadaan anak dan menantunya tersebut pasalnya dari siang hingga petang anak dan menantunya belum kelihatan karena biasanya jika sudah memasuki waktu sebelum magrib anak dan menantunya sudah ada dirumah. Akibat merasa sangat cemas dan ia sudah cukup menunggu terlalu lama ibu dan bapak dari Gringsing pun memutuskan untuk menengoknya di sawah, sesampai di sawah pun ia tidak melihat anak dan menantunya dan akhirnya ibu tersebut sangat kebingungan serta berjalan kesana kemari hingga menemukan Gringsing dan Kasur di lebak (kubangan air) sedang merendamkan diri, mereka sangat terkejut begitu melihat anak dan mantunya sebagian tubuhnya berubah menjadi seekor ular setelah meliwati rasa marah, menyesal dan tak berdaya akhirnya kedua orang tua dari Gringsing pun berfikir untuk memisahkan antara Gringsing dan Kasur.

Akhirnya Gringsing dan Kasur dipisahkan oleh kedua orang tuanya. Gringsing ditempatkan pada Bukit Sitanjung yang tempatnya berada di sebelah Sungai Kaligung namun tidak banyak yang mengatakan bahwa Gringsing ditempatkan pada Sungai Kaligung yang berada di dekat daerah Adiwerna belum tau kepastiannya seperti apa, sedangkan Kasur ditempatkan agak jauh dari situ yakni daerah Clirit Kalibakung

Kecamatan Balapulang dan ada juga yang mengatakan bahwa Kasur lah yang ditempatkan pada Bukit Sitanjung entah bagaimana cerita aslinya namun cerita ini sudah dipercaya oleh masyarakat setempat yang mempercayai bahwa cerita tersebut merupakan awal mula nama desa “Lebaksiu” itu muncul.

Nama “Lebaksiu” berasal dari kata “lebak” yang berarti kubangan air tempat Dimana berendamnya Kasur dan Gringsing sehingga sebagian badannya berubah menjadi seekor ular atau bisa disebut sebagai manusia ular. Sedangkan kata “siu” yang mengikut kata “lebak” dalam Bahasa Indonesia “Siu” berarti “sempit” namun jika menurut Bahasa Tegal umumnya sempit dikatakan sebagai “ciut” yang Dimana memiliki makna yang sama dengan sempit. Jadi ternyata lebak yang digunakan untuk merendam badan Gringsing dan Kasur berukuran sangat sempit yang mana tempatnya berada di persawahan. Jadi jika mendengar cerita dari masyarakat Tegal langsung mereka dahulu menyebutnya sebagai wilayah lebak ciut yang mana lama kelamaan mereka menyebut wilayah tersebut menjadi wilayah Lebaksiu bukan lagi lebak ciut.

Tempat yang dahulu di singgahi oleh Gringsing setelah ia dipisahkan dengan Kasur suaminya dinamai dengan “Bukit Sitanjung” karena yang letaknya berada di daerah perbukitan dan berada diantara dua desa yakni Desa Lebaksiu Kidul dan Desa Lebaksiu Lor. Namun karena tempatnya berada diantara dua desa akses menuju ke Bukit Sitanjung ini harus terlebih dahulu melalui Desa Lebaksiu Lor. Kemudian setelah sampai ke tempat tersebut akan diperlihatkan pemandangan berupa bukit-bukit yang menjulang hingga terlihat pemandangan Sungai Kaligung. Di Sungai Kaligung sendiri terdapat jembatan untuk penyebrangan masyarakat namun seringkali menjadi spot foto masyarakat yang berkunjung ke Bukit Sitanjung. Jika pengunjung ingin lebih menikmati pemandangan dari Bukit Sitanjung maka harus terlebih dahulu mendakinya. Oleh karena prmandangannya yang bagus Bukit Sitanjung ini menjadi salah satu obyek wisata bagi masyarakat setempat.

Sejak Desa Lebaksiu Kidul ini didirikan, desa ini mulai membangun pemerintahan desa untuk mengatur kepentingan serta keperluan masyarakat setempat, dari pemerintahan Desa Lebaksiu Kidul dari dulu hingga sekarang ini sudah berganti-ganti orang yang memimpin desa tersebut atau yang biasa dikenal sebagai Kepala Desa atau Lurah. Berikut ini daftar nama-nama Kepala Desa Lebaksiu Kidul yang pernah memimpin pertama hingga saat ini.

Tabel 6 Struktur Kepala Desa Lebaksiu Kidul dari Tahun ke Tahun

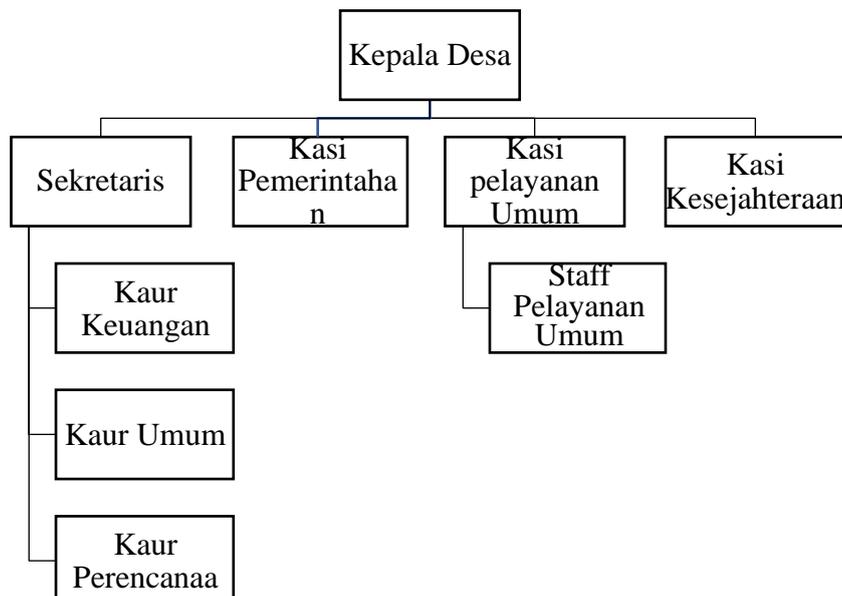
No.	Nama Kepala Desa	Periode
1.	Suyan	Tidak Diketahui
2.	Sayan	Tidak Diketahui
3.	Sagi	1934-1941
4.	Ikna Cokro Hartono	1941-1969
5.	H. Samlawi	1969-1997
6.	Sururi	1997-2001
7.	Plt. Muarip	2001-2002
8.	Ali Nurdin	2002-2012
9.	Edi Martoto	2012-2018
10.	Ahrodin	2018-2024

Sumber : Buku Arsip Desa Lebaksiu Kidul 2023

Dari data diatas dapat disimpulkan bahwa Desa Lebaksiu Kidul dari zaman dahulu hingga sekarang sudah berganti 10 pemimpin desanya. Yang mana dari ke 10 pemimpin tersebut memiliki program-program yang berbeda serta pemikiran yang berbeda terkait kemajuan serta pemberdayaan masyarakat Desa Lebaksiu Kidul. Dari data diatas diketahui bahwa pemimpin pertama dan kedua tidak diketahui pasti kapan waktu menjabatnya sebagai Kepala Desa Lebaksiu Kidul.

C. Struktur Pemerintahan Desa Lebaksiu Kidul

Tabel 7 Struktur Kepengurusan Desa Lebaksiu Kidul Tahun 2019-2024



Keterangan

Kepala Desa : Ahrodin
Sekertaris Desa : M. Soleh
Kasi Pemerintahan : Mujayanah
Kasi Pelayanan Umum : Siti Mujayanah
Kasi Kesejahteraan : M. Purwono
Kaur Keuangan : Muawanah
Kaur Umum : S. Imam Ghojali
Kaur Perencana : Alek Mustolih
Staff Pelayanan Umum : Moh. Moechlis

Berdasarkan tabel serta keterangan diatas, bahwa kepala desa merupakan jabatan tertinggi di Desa Lebaksiu Kidul yang membawahi langsung sekertaris desa, kasi pemerintahan, kasi pelayanan umum serta kasi kesejahteraan kemudian selanjutnya sekertaris desa juga membawahi berbagai kaur yakni kaur keuangan, kaur umum serta kaur perencanaan, yang terakhir kasi pelayanan umum juga membawahi staff pelayanan umum guna membantu tugas dari kasi pelayanan umum tersebut. Kepala desa bertugas untuk melayani masyarakat yang kemudian dibantu oleh para RW (Rukun Warga) serta RT (Rukun Tangga) dimasing-masing wilayahnya.

Berikut ini data RT serta RW di Desa Lebaksiu Kidul dari data terbaru.

Tabel 8 Daftar Nama RT dan RW Desa Lebaksiu Kidul

No.	RW	RT
1.	1 : Amarullah	1 : Faizah 2 : Setyo Agus Haryadi 3 : Jahuri 4 : Resmi Pujiyanti 5 : Tasmilah 6 : Nurohman 7 : Khofiyatun 8 : Ni'matun Bariroh 9 : Ma'rifah
2.	2 : Agus Prasetyo	1 : Primeryono 2 : Nunik Aryanti 3 : Ibni Trisal Adnan

		4 : Umi Fathiyah 5 : Masruri 6 : Khunaeni 7 : Asti Purwanti 8 : Diokti
3.	3 : Ghozali	1 : Mafrukhah 2 : Sunanto 3 : Ramedon 4 : Mujaroh 5 : Nurkholik 6 : Siti Jubaedah
4.	4 : M. Soleh	1 : Mualim 2 : Siswandi 3 : Trimawati 4 : Masalah 5 : Andi Rosaleh 6 : M. Ramedon 7 : Abi Irwansyah
5.	5 : Ali Makmuri	1 : Ma'muroh 2 : Jabidi 3 : Fatkhudin 4 : Pajeri 5 ; Nur Sadiyah 6 : Karil 7 : Istikharoh 8 : Deddy Finasti Bimantaka
6.	6 : Heni Mafrudoh	1 : Pujo Gentur Prabowo 2 : Kamali 3 : Siti Sukhiroh 4 : Bambang Suroso 5 : Uli Amri

Sumber : Data Kantor Balai Desa Lebaksiu Kidul 2023

D. Sarana dan Prasarana

Desa Lebaksiu Kidul Kecamatan Lebaksiu Kabupaten Tegal memiliki luas 434,4 Ha, yang mana terdapat wilayah yang dipergunakan untuk kepentingan sarana dan prasarana umum. Dengan adanya sarana dan prasarana yang telah dibangun oleh pemerintah desa bertujuan untuk bisa memberikan kenyamanan serta kemudahan dalam melakukan segala sesuatu.

Berikut ini rincian sarana dan prasarana yang dimiliki wilayah Desa Lebaksiu Kidul.

Tabel 9 Daftar Sarana dan Prasarana Desa Lebaksiu Kidul

No.	Kelompok Bangunan	Nama Bangunan	Jumlah
1.	Bangunan Pendidikan	1. Kelompok Bermain	1
		2. Taman Kanak-kanak	2
		3. Sekolah Dasar	5
		4. Sekolah Menengah	1
2.	Bangunan Kegamaan	1. Masjid/Musholla	20
		2. Madrasah	7
		3. Pesantren	1
3.	Bangunan Kesehatan	1. Rumah Sakit	3
		2. Rumah Bidan	
		3. Puskesmas	
4.	Bangunan Olahraga	1. Lapangan Umum	2
		2. Lapangan Khusus	

Sumber : Data Kantor Balai Desa Lebaksiu Kidul 2023

E. Profil Paguyuban Al-Marjan Pedagang Martabak Lebaksiu

1. Sejarah Paguyuban Al-Marjan

Lebaksiu merupakan sebuah kecamatan yang letaknya di Kabupaten Tegal. Kegiatan perekonomian di wilayah ini memiliki banyak sektor dari mulai perusahaan kecil maupun perusahaan besar yang dibangun oleh masyarakat. Namun yang cukup terkenal di wilayah Lebaksiu yakni sektor perdagangan martabaknya. Martabak merupakan jajanan khas asli Lebaksiu yang sudah sangat terkenal di wilayah Kota dan Kabupaten Tegal. Karena jajanan martabak di Lebaksiu ini memiliki yang sudah turun-menurun sejak dulu. Sejarah martabak Lebaksiu ini konon diperkenalkan langsung oleh pemuda asal India dimana pemuda tersebut memperkenalkan martabak dengan cara

berdagang disetiap keramaian di pasar-pasar malam kota besar terutama di Jawa (Nurroyani & Hendrastomo, 2018).

Beliau Bernama Abdullah bin Hasan yang menikah dengan salah satu wanita di Lebaksiu yakni Hj Aminah sehingga mulai disitulah perkembangan martabak Lebaksiu mulai dikenal oleh masyarakat Lebaksiu namun ada beberapa yang telah dimodifikasi untuk mengimbangi selera masyarakat sekitar seiring berjalannya waktu perkembangan usaha martabak tersebut sangat pesat. Banyak warga yang menjadi anak buah tuan Abdullah bin Hasan dalam bagaimana berbisnis makanan tersebut. Oleh sebab itu tuan Abdullah bin Hasan mengajarkan keahliannya tersebut kepada masyarakat sehingga mulai dari situ muncullah banyak pedagang martabak yang berasal dari Lebaksiu yang menjadi latar belakang terciptanya paguyuban Al-Marjan ini didirikan karena banyaknya pengelola martabak di Lebaksiu Kidul yang terhimpun dalam sebuah komunitas ataupun paguyuban.

Paguyuban yang dibentuk oleh para pedagang martabak Lebaksiu yaitu Al-Marjan atau yang merupakan singkatan dari asosiasi martabak dan jajanan, tujuan dari dibentuknya Al- Marjan untuk membentuk tali silaturahmi bagi seluruh pengusaha martabak yang ada di Tegal. Awal pembentukannya pada 21 Januari 2007 yang diketuai langsung oleh Haji Musa Abdullah yang merupakan anak dari Tuan Abdullah yang pertama kali memperkenalkan langsung martabak kepada masyarakat Lebaksiu. Sejak saat ini paguyuban tersebut terus berkembang hingga kini dengan terus menjalankan kegiatan-kegiatan produktif yang dapat melatih kemampuan anggota kelompok tersebut. Semenjak paguyuban tersebut mulai dikenal paguyuban Al-Marjan tersebut ditambahi Al-Marjan Indonesia jadi sekarang perkembangannya sudah menyebar keseluruh Indonesia. Adanya bentuk asosiasi jajanan martabak ini diseluruh Indonesia merupakan sarana untuk menyatukan diri sebagai pengrajin makanan tambahan dan jajanan yang ada diseluruh Indonesia.

Melalui observasi awal peneliti keberadaan pedagan martabak di Desa Lebaksiu Kidul lebih dari 100 pedagang yang 70% merupakan warga asli masyarakat Lebaksiu Kidul dan yang 30% merupakan pendatang yang memiliki pasangan masyarakat Lebaksiu Kidul. Dari banyaknya pedagang martabak di Desa Lebaksiu Kidul menjadi latar belakang terbentuknya paguyuban pedagang martabak Lebaksiu. Selain itu paguyuban ini juga menjaga kebersamaan dan loyalitas antar sesama anggota komunitas, searah dengan visi-misinya yakni kekeluargaan, bentuk nilai kekeluargaan pada paguyuban Al-Marjan ini yakni menghargai nilai kerja sama antar anggota, gotong

royong, saling membantu, kebersamaan, solidaritas, musyawarah serta melakukan kegiatan-kegiatan yang positif yang dapat mengembangkan suatu komunitas tersebut agar tetap maju.

2. Struktur Organisasi

Struktur organisasi paguyuban Al-Marjan adalah sebagai berikut :

1. Pembina : Camat Lebaksiu
2. Ketua : H. Musa Abdullah
3. Wakil Ketua : Mufroni
4. Sekertaris : 1. Moh. Farhan
2. M. Soleh
5. Bendahara : 1. Asrofi
2. Firdaus
6. Seksi-Seksi :
 - 1). Humas : 1. Ali Jumaidi
2. Sudarman
3. Agus Hermawan
 - 2). Keamanan dan Ketertiban : 1. Heri
2. Moch. Rizqi
 - 3). Pengembangan Usaha : 1. Jamaludin
2. Sulistyو

Dari Penjelasan diatas merupakan struktur kepengurusan paguyuban Al-Marjan, yang merupakan organisasi yang dibina dalam Umkm setempat. Paguyuban tersebut juga ditujukan untuk para pedagang martabak Lebaksiu yang berada di dalam wilayah Lebaksiu maupun luar wilayah Lebaksiu. Dalam kepengurusan paguyuban Al-Marjan ini posisi tertinggi dipegang oleh pembina umkm yang mana merupakan camat Lebaksiu. Lalu untuk pengurus selanjutnya dipegang langsung oleh ketua, wakil ketua, bendahara, sekertaris dan juga-juga seksi-seksi, selain itu para anggota paguyuban Al-Marjan pun ikut serta di dalamnya.

3. Visi dan Misi Paguyuban Al-Marjan

Visi dan misi dalam sebuah paguyuban merupakan hal yang sangat penting, pasalnya dengan adanya visi dan misi akan membuat sebuah paguyuban tersebut memiliki tujuan yang jelas. Visi dan misi juga merupakan sebuah tolak ukur paguyuban tersebut untuk lebih meningkatkan pencapaiannya guna mencapai tujuan yang telah

disepakati bersama. Dalam sebuah paguyuban pasti memiliki nilai dan norma yang mengatur serta wajib dijalankan oleh seluruh anggotanya. Bentuk aturan-aturan tersebut tidak untuk membatasi kegiatan-kegiatan yang ada dalam paguyuban tersebut namun aturan tersebut digunakan agar setiap anggota lebih disiplin tak tidak bertindak sesuka hati. Aturan tersebut biasanya telah disepakati bersama dan menjadi ukuran keberhasilan. Untuk mencapai tujuan bersama paguyuban Al-Marjan ini memiliki visi dan misi di dalamnya yakni :

Visi

Memperkenalkan Jajanan Martabak Keseluruh Nusantara dan Memperluas Wilayah Pemasaran Se Indonesia Guna Meningkatkan Perekonomian Pedagang Martabak

Misi

Mempererat Hubungan Antar Pedagang Martabak Guna Meningkatkan Serta Memperdayakan Pedagang Martabak

4. Kegiatan Paguyuban Al-Marjan

Paguyuban Al-Marjan ini melakukan berbagai kegiatan atau yang bisa disebut sebagai program kerja dari paguyuban Al-Marjan diantaranya melakukan bimbingan kepada anggota paguyuban yaitu para pedagang martabak dalam menentukan harga jual, barang baku, serta manajemen pengolahannya, melakukan pengarahan agar pedagang martabak ini bisa saling bersaing dengan sehat tidak menjatuhkan satu sama lain, serta mengedukasi melalui acara-acara seminar yang dilakukan guna para pedagang martabak ini memiliki ilmu yang lebih luas dalam memasarkan maupun memproduksi dagangannya. Selain itu paguyuban Al-Marjan ini juga melakukan kerjasama dengan umkm setempat agar pemasaran produknya lebih luas dan lebih dikenal oleh masyarakat.

Selain itu paguyuban Al-Marjan juga sering melakukan kegiatan seperti bazar yang mana nantinya dalam bazar tersebut pedagang martabak ini mempromosikan serta mengenalkan martabak kepada masyarakat sehingga promosi pemasaran martabak akan semakin luas. Paguyuban Al-Marjan juga pernah mengadakan pameran martabak dalam memperingati hari ulang tahun Kabupaten Tegal dengan upaya mengangkat makanan khas daerah, khususnya daerah Lebaksiu yang terkenal akan martabaknya melalui pemerintah Kabupaten Tegal bekerjasama dengan media-media serta Al-Marjan (Asosiasi pedagang martabak dan jajanan) menyelenggarakan kegiatan pembuatan martabak telur terbesar sehingga mendapatkan rekor muri martabak terbesar yang pernah

dibuat oleh paguyuban Al-Marjan dalam upaya tersebut diharapkan bisa membantu pemasaran martabak dan memperdayakan para pedagang martabak.

Paguyuban Al-Marjan juga selalu menjaga tali silaturahmi melakukan halal bihalal yang biasanya dilaksanakan ketika waktu lebaran tujuannya agar paguyuban tersebut selalu rukun dan memiliki hubungan yang baik antar anggota sehingga dalam melakukan sebuah kegiatan yang bermanfaat bagi keduanya mereka bisa saling bekerja sama satu lain. Dalam paguyuban Al-Marjan selalu menekankan nilai-nilai kerukunan, kepercayaan, serta menghormati satu sama lain. Kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh paguyuban Al-Marjan bertujuan untuk melatih mental pedagang, melakukan pelatihan-pelatihan agar dapat menambah ilmu para pedagang martabak sehingga dalam bersaing mereka melakukan persaingan yang sehat tidak saling merugikan.

BAB IV

UPAYA PAGUYUBAN AL-MARJAN DALAM PENGEMBANGAN USAHA MARTABAK LEBAKSIU

A. Upaya Pengembangan Usaha Martabak Lebaksiu

Menurut Witjaksono dasar argumen sosiologi dan ekonomi bahwa organisasi ekonomi pada masyarakat tradisional seperti paguyuban Al-Marjan pada masyarakat Lebaksiu terikat dalam lingkungan sosialnya. Kegiatan ekonomi tersebut tidak akan berkembang jika tidak dipengaruhi oleh lembaga yang dibentuk melalui sosial seperti hubungan personal antar anggota satu sama lain serta struktur jaringan sosial di dalam paguyuban tersebut (Witjaksono, 2010). Karena unsur-unsur tersebut merupakan keikatan sosial yang menjadi dasar kepentingan bagi konsep modal sosial. Karena dalam modal sosial dibutuhkannya kerja sama yang dilakukan dan sepakati oleh sebagian orang sehingga hasil yang diinginkan bisa tercapai. Konsep modal sosial juga dipercayai bisa menjelaskan ekonomi bagi suatu negara maupun ekonomi masyarakat. Perkembangan usaha martabak di wilayah Lebaksiu tidak hanya sekedar aspek ekonomi dan bisnis saja, tetapi di dalamnya juga menghitung dan memperkirakan aspek-aspek lain, seperti sosial, budaya serta latar sejarahnya. Menurut Fukuyama (2002) konsep-konsep modal sosial dalam sebuah organisasi seperti bentuk kepercayaan, hubungan timbal balik maupun jaringan sosial dapat meningkatkan kinerja dari masyarakat sehingga mereka mampu mengkoordinasi kelompoknya melalui fasilitas yang ada dalam modal sosial. Menurut Witjaksono (2010) bahwa modal sosial, modal ekonomi serta modal manusia memiliki hubungan satu sama lain yang saling bergantung pada sumber produktivitas serta daya saing suatu perusahaan tersebut.

Modal ekonomi diperlukan dalam sebuah kelompok untuk proses produksi maupun distribusi sedangkan modal manusia diperlukan sebagai bentuk ketrampilan dan kompetensi yang dimiliki oleh tenaga kerja, dan modal sosial dibutuhkan sebagai kepercayaan, kerjasama serta komunikasi atau interaksi yang dibutuhkan oleh sesama tenaga kerja maupun individu dalam perusahaan selain itu modal sosial juga menjadi penentu sebuah keberhasilan dari modal ekonomi dan modal manusia yang telah dilakukan oleh sebuah perusahaan. Modal sosial juga mampu meningkatkan daya saing perusahaan, produktivitas tenaga kerja serta keefektifan tenaga kerja dalam

memproduksi barang. Modal sosial juga tak kalah pentingnya dan memiliki peranan yang sebanding dengan modal-modal lainnya.

Hubungan atau interaksi antara tenaga kerja dengan pemilik perusahaan juga mampu meningkatkan rasa kepercayaan antar keduanya yang terjadi ketika tenaga kerja dan pemilik usaha bekerjasama. Tingkat kepercayaan tersebut akan mempengaruhi seberapa baik hubungan mereka dalam melakukan kerjasama guna meningkatkan kegiatan produktivitas. Dalam hubungan kepercayaan tersebut hasil keberhasilan maupun kegagalan tidak akan mempengaruhi rasa kepercayaan yang telah terjadi antar keduanya karena ada korelasi modal sosial yang terdapat pada individu, tim ataupun kelompok maupun kinerja perusahaan tersebut. Modal sosial yang terdapat pada lingkungan organisasional biasanya pada tingkat karyawan atau tenaga kerjanya (*micro level*), tingkat kelompok kerja (*meso level*), dan tingkat kelompok atau organisasi secara keseluruhan (*macro level*).

Pada tingkatan *macro level*, modal sosial akan digunakan pada skala yang lebih luas dan besar yakni melibatkan berbagai aspek terutama pada aspek masyarakat, pemerintahan serta aspek ekonomi di dalam kehidupan masyarakat. Dalam menentukan sebuah keberhasilan dalam perusahaan maka peranan pemerintah serta penegakan hukum yang melindungi dan stabilitas lingkungan sangat mempengaruhinya pasalnya dengan adanya andil pemerintahan dalam sebuah perusahaan akan membantu perusahaan tersebut agar memiliki potensi yang lebih besar. Investasi yang ada pada modal sosial ini mengarah kepada peningkatan pertumbuhan ekonomi serta menciptakan peluang kerjasama dengan investor asing sehingga perusahaan tersebut akan bertambah besar dan maju.

Sedangkan pada tingkatan meso, peranan modal sosial ini melibatkan struktur jaringan sosial yang telah dibentuk dan bagaimana peranan sumber daya di dalamnya. Dalam hal memperlihatkan bahwa bagaimana orang diluar organisasi dapat terlibat dalam jaringan sosial tersebut. Secara keseluruhan bahwa tingkatan meso ini fokus pengembangan serta pertumbuhan sebuah organisasi tersebut. Sedangkan tingkat mikro pada modal sosial fokus kepada kemampuan yang dimiliki oleh individu dalam mengelola sumber daya dan institusi lokal seperti kelompok sosial berdasarkan dengan hubungan keluarga yang dimiliki. Banyak ahli yang mengatakan bahwa modal sosial yang terdapat pada sebuah organisasi berkaitan dengan penghargaan, hubungan kerja sama, loyalitas serta informasi yang bermanfaat.

Modal sosial yang terjadi pada tingkatan individu dan karyawan yaitu dengan saling membangun rasa percaya satu sama lain serta hubungan timbal balik antar individu dengan individu di dalam kelompoknya yang akan membawa manfaat untuk bersama. Sedangkan hubungan kepercayaan pada tim atau kelompok akan mendorong rasa solidaritas dan kesatuan yang akan memperkuat kelompok tersebut dan dapat meningkatkan modal sosial. Pada tingkatan kelompok ini dengan adanya modal sosial yang dimiliki tiap anggota kelompok tersebut maka akan banyak manfaat yang didapat seperti individu juga merasakan budaya kerja yang baik, meningkatkan kualitas kepuasan kerja serta dapat meningkatkan komitmen individu terhadap kelompok ataupun organisasinya.

Suatu kegiatan yang ada dalam bisnis atau berdagang jika didirikan secara tradisional (sederhana) jika pelaku usaha tersebut terus menekuni tentu usaha tersebut akan mengalami perkembangan yang baik. Seperti halnya usaha martabak Lebaksiu yang ada di wilayah Lebaksiu yang semakin mengalami kemajuan dan perkembangan yang sangat pesat ditambah dengan adanya paguyuban Al-Marjan yang merupakan wadah bagi para pedagang martabak supaya lebih mengembangkan potensi yang mereka miliki dan didukung dengan adanya faktor-faktor modal sosial yang semakin menambah nilai keberhasilan dan kemajuan bagi paguyuban tersebut. Faktor yang menjadi pendukung dalam kemajuan serta perkembangan sebuah usaha yaitu tidak lain merupakan faktor sosial ekonomi yang mengharuskan manusia untuk dapat memenuhi kebutuhan hidupnya. Oleh karena itu, terdapat banyak tuntutan yang harus dijalankan dalam memenuhi kebutuhan hidup mereka.

Menurut Akbar dan Nurhasanah modal sosial merupakan bagian dari struktur hubungan sosial serta jaringan sosial yang dimiliki oleh masyarakat yang dapat memberikan manfaat bagi bersama banyak orang namun tidak terlepas dari proses dinamika sosial yang terjadi di masyarakat (Akbar & Nurkhasanah, 2022). Modal sosial juga membangun berbagai ikatan sosial yang ada dalam masyarakat dengan saling mempercayai dan memberikan informasi yang bermanfaat. Modal sosial juga sangat berperan dalam pengembangan paguyuban Al-Marjan di wilayah Lebaksiu. Dengan mengoptimalkan rasa kepercayaan, jaringan, nilai dan norma menjadi salah satu kunci keberhasilan proses pengembangan usaha tersebut. Proses pengembangan yang dilakukan oleh paguyuban Al-Marjan dalam mengembangkan usaha martabak Lebaksiu yaitu dengan melakukan berbagai kegiatan yang dapat menguntungkan bagi bersama juga dapat memajukan para anggota paguyuban yaitu sebagai berikut:

1. *Recruitment* Anggota Paguyuban

Dalam merekrut anggota paguyuban, pengurus paguyuban Al-Marjan ini memberi edukasi terlebih dahulu apa saja yang harus dimiliki untuk menjadi anggota dalam paguyuban tersebut. Seperti contohnya memiliki jiwa *enterpreneur* yaitu seseorang yang memiliki jiwa semangat serta mampu memiliki ide-ide kreatif/inovatif yang dapat mengembangkan usahanya tersebut. Atau istilah lainnya yang memiliki jiwa *fighting* artinya ia mau bertempur dalam segala hal termasuk hambatan-hambatan yang harus dilalui dan mampu mengambil segala resiko yang ada. Untuk menjadi pengusaha yang mampu memiliki jiwa *enterpreneur* mereka harus memiliki sifat yang optimis yaitu tidak cepat menyerah, bersikap terbuka, fokus pada tujuan, memiliki kemampuan *problem solving* yang baik, serta berani mengambil segala resiko yang ada. Menurut penuturan Pak Mufroni selaku pengurus paguyuban sebagai berikut :

“Dalam merekrut anggota paguyuban Al-Marjan memperhatikan hal-hal tersebut ya mba, seperti jiwa *enterpreneur*, *fighting*, serta orang-orang yang mau bekerja sama agar bisa mencapai tujuan bersama, tujuan paguyuban merekrut anggotanya dengan persyaratan seperti itu ya supaya mereka lebih gigih dan tidak memikirkan dirinya sendiri.” (Wawancara dengan Pak Mufroni sebagai pengurus paguyuban, 24 Maret 2024)

Menurut pemaparan yang disampaikan diatas, bahwa untuk menjadi anggota dalam sebuah paguyuban memang dibutuhkan sikap-sikap seperti yang telah dijelaskan diatas, pasalnya menjadi anggota paguyuban tidak mudah kita harus mampu bekerja sama dengan yang lain, menghormati keputusan yang lain dan sebagainya. Selain memiliki sikap yang *enterpreneur* dan *fighting* pelaku usaha juga harus memiliki perencanaan yang matang bagi usahanya. Yang mana dalam perencanaan tersebut membutuhkan aplikasi secara nyata tidak hanya bayangan saja. Seperti memiliki perencanaan terkait pengelolaan modal usaha, perencanaan strategi usaha yang dijalankan, perencanaan tahapan kerja, perencanaan pemasaran serta perencanaan terhadap pengelolaan keuntungan yang didapatkan untuk mengembangkan usahanya. Dalam proses merekrut anggota paguyuban Al-Marjan. Pihak paguyuban memberikan pengertian terlebih dahulu pada seluruh usaha atau pedagang martabak diseluruh Indonesia. Dengan itu mereka mendata seluruh anggota paguyuban sebelum melakukan upaya pengembangan terhadap usaha martabak Lebaksiu. Setelah mendata proses selanjutnya yakni memotivasi untuk cara pengembangan usaha martabak dengan langkah-langkah yang positif.

2. Bekerja Sama dengan Perusahaan

Dalam proses pengembangan yang dilakukan oleh paguyuban Al-Marjan dalam mengembangkan usaha martabak Lebaksiu yaitu dengan bekerja sama dengan perusahaan yang memiliki peluang yang besar untuk kemajuan usaha martabak tersebut yang tentunya dalam binaan umkm dan koperasi. Pengurus paguyuban Al-Marjan ini mengusahakan agar para anggota bisa memaksimalkan potensi yang dimiliki dengan cara menikmati fasilitas atau akses yang telah disediakan oleh paguyuban Al-Marjan yang salah satunya bekerja sama dengan perusahaan tepung terigu bogasari yang berada di Jakarta serta dengan perusahaan Sri Boga Ratu Raya Semarang yang merupakan pabrik tempat bahan baku pokok martabak yang harus ada untuk proses produksi martabak. Oleh karena itu pengurus paguyuban Al-Marjan mengupayakan agar paguyuban pedagang martabak ini bisa bekerja sama dengan pabrik atau perusahaan tepung terigu tersebut. Hal ini dapat dilihat dari penuturan Pak Farhan sebagai anggota paguyuban :

“Pengurus paguyuban memang mengupayakan agar bisa bekerja sama dengan pabrik tepung terigu bogasari yang ada di Jakarta mba, ya tujuannya agar kita bisa mendapat bahan baku yang pasti dan murah karena kita sudah bekerja sama dengan perusahaan tersebut, banyak keuntungan yang bisa kita dapatkan dengan bekerja sama dengan perusahaan tepung bogasari oleh karena itu pengurus selalu berusaha keras agar bisa bekerja sama dan mampu meyakinkan para anggota paguyuban agar mau membeli bahan baku yang telah disediakan oleh pengurus paguyuban ya salah satunya itu karena murah agar para pedagang martabak tidak lagi kesusahan dalam mendapatkan bahan baku” (Wawancara dengan Pak Farhan sebagai anggota paguyuban, 24 Maret 2024)

Menurut penuturan yang telah dituturkan oleh informan diatas menunjukan bahwa tujuan dari adanya kerjasama yang dilakukan oleh paguyuban Al-Marjan dengan perusahaan tepung terigu bogasari yakni untuk mengembangkan serta untuk memajukan usaha tersebut. Karena dengan adanya hubungan kerjasama yang baik antara kedua pelaku usaha maka akan menciptakan hubungan timbal balik yang baik pula. Hubungan timbal balik disini bisa dilihat ketika pihak dari perusahaan tepung terigu bogasari menawarkan harga yang lebih murah kepada paguyuban Al-Marjan lalu para anggota paguyuban Al-Marjan ini selalu memberi bahan baku martabaknya kepada pabrik tepung terigu bogasari maka dari peristiwa tersebut muncullah sebuah hubungan timbal balik yang dapat mempererat hubungan kerja sama yang terjalin antar kedua pihak sehingga mereka saling menguntungkan satu sama lain.

3. Pelatihan sebagai Upaya Bentuk Pengembangan Usaha Martabak

Selain melakukan kerja sama dengan umkm dan perusahaan seperti tepung terigu bogasari paguyuban Al-Marjan juga melakukan pelatihan kepada para anggota paguyuban Al-Marjan sebagai bentuk dari pengembangan kepada usaha martabak agar terus berkembang menuju ke arah yang lebih baik. Bentuk Latihan tersebut meliputi pelatihan kepada pegawai-pegawai baru yang ingin lebih mengalih potensinya agar lebih baik, selain itu juga biasanya bentuk pelatihan pembuatan martabak ini dikarenakan mendapatkan ide-ide untuk menciptakan martabak ke rasa yang lebih baru yang belum ada sebelumnya oleh karena itu paguyuban melakukan pelatihan sebagai penggalih potensi pada para pedagang martabak. Paguyuban perlu melakukan pelatihan bagi anggota paguyuban dalam aspek kewiraswastaan, manajemen, administrasi dan pengetahuan serta ketrampilan di dalam upaya pengembangan tersebut. Upaya pelatihan tersebut bertujuan agar para pedagang martabak bisa memberikan rasa yang terbaik kepada para konsumen. Bentuk pelatihan tersebut biasanya dilakukan rutin perbulan dengan mengkoordinasi para anggota paguyuban agar ikut serta dalam kegiatan pelatihan tersebut. Menurut penuturan Pak Farhan sebagai anggota paguyuban sebagai berikut :

“ Ya mba, paguyuban Al-Marjan memang melakukan pelatihan khusus ya untuk para pedagang baik yang seperti kami ataupun pedagang yang masih pemula. Kegiatan tersebut biasanya dikoordinasi oleh pengurus paguyuban Al-marjan lalu nanti diberitahukan kepada para anggota paguyuban jika ada pelatihan. Ya bentuk pelatihannya biasanya cara pengolahan martabak yang benar, pemilihan olahan bahan adonan serta penciptaan rasa-rasa yang baru yang belum ada katanya supaya ada inovasi baru jadi para pedagang martabak ini walaupun jajanan tradisional tetapi tidak ketinggalan jaman. jadi kami sebagai pedagang ya inginnya terus berinovasi supaya jajanan martabak bisa disukai oleh semua kalangan.” (Wawancara dengan Pak Farhan sebagai anggota paguyuban, 24 Maret 2024)

Menurut pemaparan diatas, bahwa pelatihan yang dilakukan oleh paguyuban Al-Marjan ini berfokus pada penciptaan inovasi-inovasi rasa baru serta untuk terus mempertahankan martabak supaya menjadi makanan yang terus bertahan dan eksis ditengah-tengah jajanan modern. Bentuk pelatihan yang telah dijalankan paguyuban Al-marjan ini beragama mulai dari pelatihan pembuatan, pemilihan pengolahan bahan adonan, serta pelatihan dalam penciptaan rasa-rasa baru seperti rasa redvelvet, matcha, pisang coklat dan sebagainya. Karena biasanya martabak identik dengan rasa coklat kacang namun dengan adanya inovasi seperti yang telah disebutkan

diatas dapat menciptakan rasa ketertarikan konsumen untuk membeli martabak. Bentuk pengembangan tersebut bertujuan untuk memajukan serta mempertahankan usaha martabak yang sudah ada sejak dulu. Disamping adanya pelaksanaan pelatihan-pelatihan yang dilakukan oleh paguyuban Al-Marjan juga perlu diberi kesempatan untuk menerapkan hasil pelatihan dilapangan untuk mempraktekan teori melalui pengembangan kemitraan rintisan.

4. Melakukan Kegiatan Rapat

Kegiatan rapat disini biasanya dilakukan satu minggu sekali oleh paguyuban Al-Marjan untuk berbagi atau bertukar ide satu sama lain antar anggota paguyuban Al-Marjan. Kegiatan rapat ini biasanya dilakukan bergilir tidak hanya satu tempat namun kegiatan tersebut berjalan dari tempat ke tempat atau dari rumah anggota satu hingga anggota yang lain. Kegiatan rapat ini bertujuan untuk memecahkan masalah atau keluh kesah yang dialami oleh pedagang martabak, namun tidak hanya itu rapat tersebut juga biasanya membahas kegiatan-kegiatan tahunan seperti mengadakan event-event besar yang dilakukan oleh paguyuban yang bertujuan untuk mengenalkan serta memajukan usaha martabak tersebut. Kegiatan rapat ini merupakan kegiatan yang telah dikoordinasikan oleh pengurus Al-Marjan kepada seluruh anggota paguyuban yang masih aktif dalam paguyuban tersebut. Seperti informasi yang dituturkan oleh M. Soleh yaitu sebagai berikut:

“Kegiatan rapat pada paguyuban Al-Marjan ini memang sering dilakukan ya mba ya, dalam rapat tersebut banyak pembahasan penting yang didapatkan oleh para anggota paguyuban seperti sharing-sharing mengenai masalah penjualan, penjualan yang menurun dan bagaimana solusinya serta persaingan yang tidak sehat antar pedagang martabak. Ya paguyuban kan biasanya mempunyai jawaban oleh karena itu kegiatan sharing-sharing tersebut mesti ada diberbagai kegiatan rapat paguyuban. Rapat paguyuban tidak harus formal tidak hanya membahas kegiatan-kegiatan *event* saja namun memperhatikan hal-hal kecil yang dianggap masalah ataupun hambatan ya bahasanya.”
(Wawancara dengan Pak M. Soleh sebagai Sekertaris Desa, 24 Maret 2024)

Penjelasan yang telah disampaikan oleh Bapak M. Soleh dapat disimpulkan bahwa paguyuban Al-Marjan ini sering melakukan sharing-sharing mengenai permasalahan yang mungkin menjadi hambatan untuk bisa berkembang bagi para pedagang martabak sendiri. Dengan adanya sharing ini dapat membantu para pedagang ini agar bisa menyelesaikan masalahnya melalui wadah paguyuban para anggota paguyuban ini akan dibina serta diarahkan agar bisa mendapatkan jalan keluar bagi hambatan-hambatan yang dilaluinya. Oleh karena itu melalui program

sharing-sharing tersebut merupakan upaya pengembangan yang dilakukan oleh paguyuban agar bisa membantu dan mengarahkan para anggota paguyuban.

5. Edukasi Strategi Pemasaran Usaha Martabak

Pemasaran produk suatu usaha merupakan hal yang penting dalam berwirausaha, pasalnya dengan melakukan pemasaran produk, maka produk yang kita hasilkan akan lebih dikenal dan diketahui oleh banyak orang. Yang dapat memungkinkan bisa menaikkan jumlah penjualan serta keuntungan yang didapat oleh wirausahawan tersebut. Dalam hal tersebut paguyuban Al-Marjan mendorong anggotanya agar bisa memasarkan produk yang mereka jual. Sebab itu dilakukannya edukasi mengenai bentuk-bentuk pemasaran yang bisa dilihat oleh banyak orang maupun pemasaran yang dapat mengenai sasaran oleh karena itu perlu diadakannya edukasi. Menurut penuturan Bapak Mufroni selaku wakil ketua paguyuban Al-Marjan ini sebagai berikut:

“Ya, Paguyuban Al-marjan memang selalu mengadakan edukasi terkait bentuk-bentuk pemasarannya seperti apa, salah satunya edukasi mengenai bagaimana agar para pedagang martabak ini bisa bergabung dan menggunakan *e-commerce*. Ya, kalo hanya pemasaran saja kan mungkin mereka bisa memasarkannya sendiri. Nah kalo ada edukasi mengenai cara pakai *e-commerce* itu yang mereka belum bisa jadi biasanya kita mendatangkan narasumber yang akan menjelaskan terkait hal-hal tersebut.” (Wawancara dengan Pak Mufroni sebagai pengurus paguyuban, 24 Maret 2024)

Jadi, menurut pemaparan yang dituturkan oleh Pak Mufroni ini paguyuban juga mendorong anggotanya supaya berinovasi terhadap kecanggihan-kecanggihan teknologi dimasa sekarang. Dalam edukasi dan pelatihan Strategi pemasaran yang dilakukan pun tidak sekedar mempromosikan saja namun para pedagang ini diajari agar bisa bergabung pada *e-commerce* sehingga masyarakat yang ingin membeli martabak tersebut pun tidak lagi terhambat karena soal jarak dengan adanya *e-commerce* ini seperti pemaparan yang disampaikan oleh Pak Farhan salah satu pedagang martabak sebagai berikut;

“Dengan adanya edukasi dan pelatihan *e-commerce* ini merupakan upaya pengembangan yang bagus ya mba, ya dengan kita mendaftar *e-commerce* ini ya jumlah penjualan yang didapat alhamdulillah semakin banyak si.” (Wawancara dengan Pak Farhan sebagai anggota paguyuban, 24 Maret 2024)

Jadi, salah satu pengembangan yang dilakukan oleh paguyuban dengan mengedukasi secara langsung pada anggota paguyuban dengan salah satunya mengenai strategi pemasaran, pendaftaran *e-commerce* merupakan upaya yang tepat dalam memajukan serta mengembangkan usaha martabak Lebaksiu. Karena

martabak sendiri merupakan jajanan tradisional oleh karena itu upaya tersebut bertujuan untuk mempertahankan usaha jajanan tradisional di era gempuran jajanan yang serba modern yang banyak diminati oleh masyarakat jaman sekarang.

6. Edukasi Manajemen Keuangan dan Waktu yang Baik

Cara mengembangkan sebuah usaha dagang seperti pada pedagang martabak ini yang paling susah diterapkan ketika pengusaha tersebut tidak memiliki tekad kuat terhadap manajemen dan waktunya. Karena ketika keuangan yang didapatkan sudah meningkat, banyak pengusaha dagang yang tergiur untuk menggunakan semua keuntungan yang didapat untuk kepentingan pribadi saja. Akibatnya tidak ada pengolahan uang untuk rencana pengembangan usaha dagang seperti contohnya menambah variasi produk yang dijual, memperluas distribusi, ataupun memperluas tempat usaha. Karena keuntungan yang didapatkan seluruhnya digunakan hanya untuk kebutuhan pribadi saja sehingga usaha dagangnya tidak mengalami perkembangan apapun. Oleh karena itu paguyuban Al-Marjan sering melakukan edukasi terkait manajemen pengolahan keuangan, pengolahan bahan baku, serta bagaimana mengatur waktu yang baik menurut Pak Mufroni sebagai pengurus paguyuban ia mengatakan sebagai berikut:

“Paguyuban sering melakukan edukasi terkait bagaimana pengolahan manajemen yang bagus dalam berwirausaha ya mba, pasalnya jika tidak diarahkan banyak pedagang yang masih bingung mengenai kesalahan pada manajemen keuangan ataupun pengolahan pada bahan baku” (Wawancara dengan Pak Mufroni sebagai pengurus paguyuban, 24 Maret 2024)

Menurut pemaparan Bapak Mufroni bahwa paguyuban mengupayakan program edukasi tersebut kepada para anggota paguyuban dengan memaksimalkan potensi-potensi yang dimilikinya. Bentuk program tersebut juga merupakan program dari pengembangan yang dilakukan oleh paguyuban Al-Marjan sehingga para pedagang tidak lagi kebingungan dalam mengolah keuangan. Sebab dalam mengelolah manajemen keuangan jika pengusaha martabak tidak bisa mengolahnya dengan baik maka yang terjadi mereka tidak bisa memperkirakan mana yang akan dipakai untuk keperluan pribadi dan mana yang akan dipakai lagi untuk modal serta perkembangan pada usahanya. Menurut Pak Farhan sebagai anggota paguyuban ia juga menjelaskan sebagai berikut :

“Biasanya pada edukasi tersebut pihak pengurus memanggil narasumber yang didatangkan untuk memberi materi mengenai bagaimana manajemen keuangan yang benar, pengolahan bahan baku supaya tidak cuma-cuma ya

karena kadang kalo kita jualan biasanya bahan baku langsung kita buat semua jadi misal tidak laku atau hujan biasanya kan sepi akhirnya banyak bahan baku yang dibuang dengan sia-sia. Ya adanya edukasi tersebut bener-bener membantu bagi para pedagang martabak khususnya saja yang terkadang masih bingung mengenai mengatur manajemen keuangan si mba.” (Wawancara dengan Pak Farhan sebagai anggota paguyuban, 24 Maret 2024)

Jadi dapat disimpulkan bahwa dengan adanya edukasi tersebut membantu para pedagang dalam mengatur usahanya supaya usaha martabak tersebut bisa berkembang maju serta meminimalisir hambatan-hambatan yang terjadi.

7. Mengadakan *Event-event* Kegiatan

Salah satu bentuk mengembangkan yang dilakukan oleh paguyuban Al-Marjan dalam mengembangkan usaha martabak ini yaitu dengan mengadakan berbagai *event-event* yang dapat memperkenalkan secara tidak langsung martabak kepada banyak orang. Tujuan dari adanya *event* tersebut juga merupakan program dari peningkatan strategi pemasaran yang dilakukan oleh paguyuban terhadap usaha martabak Lebaksiu. Karena dengan muncul *event-event* tersebut dapat menarik perhatian masyarakat banyak untuk menghadiri dan memperkenalkan cita rasa martabak Lebaksiu yang memiliki khas tersendiri. Dengan upaya tersebut masyarakat akan tergiur untuk membeli produk dari usaha dagang tersebut. Menurut pemaparan yang disampaikan oleh Pak Bagus sebagai salah satu warga Lebaksiu sebagai berikut:

“ Ya terkadang memang paguyuban pedagang martabak ini dalam kurun waktu setahun sering melakukan kegiatan atau *event-event* yang bisa dihadiri oleh masyarakat luas tidak hanya masyarakat Lebaksiu saja. Dan dalam *event* tersebut juga mereka memperkenalkan serta menjajakan martabak dari mulai berbagai rasa seperti martabak coklat kacang maupun martabak telur yang memiliki bumbu khas pedagang martabak asli Lebaksiu.” (Wawancara dengan Pak Bagus sebagai warga Lebaksiu Kidul, 24 Maret 2024)

Menurut penuturan salah satu warga Lebaksiu, paguyuban pedagang martabak ini atau yang dikenal dengan paguyuban Al-Marjan sering mengadakan *event-event* didaerah setempat seperti daerah Lebaksiu. Yang bertujuan untuk memperkenalkan martabak secara luas kepada masyarakat selain sebagai media strategi pemasaran dalam *event* tersebut pun paguyuban Al-Marjan ini memiliki sesuatu yang beda dengan membuat martabak rekor muri yang mana merupakan martabak telur yang dibuat berukuran besar hingga mendapatkan rekor muri dari pemerintah setempat oleh sebab itu kegiatan tersebut masuk kepada media besar dan diliput secara langsung yang memungkinkan dapat meningkatkan strategi pemasaran usaha

dagang tersebut. Menurut pemaparan Pak Farhan sebagai salah satu anggota paguyuban yang pernah mengikuti kegiatan pembuatan martabak rekor muri sebagai berikut :

“ Ya paguyuban perna membuat *event* besar salah satunya martabak rekor muri tersebut, Alhamdulillah kita mendapatkan perhatian dari banyak media seperti Radar Tegal, Kompas dll. Sehingga bisa memperluas pemasaran mengenai pemasaran martabak ini.” (Wawancara dengan Pak Farhan sebagai anggota paguyuban, 24 Maret 2024)

8. Melakukan Kerja Sama dengan BMT sebagai Peminjam Modal Usaha

Selain melakukan kerja sama dengan perusahaan tepung terigu bogasari paguyuban Al-Marjan ini juga melakukan kerja sama dengan BMT Martabak Lebaksiu yang merupakan program pengembangan yang dilakukan oleh paguyuban Al-Marjan dalam upaya memperdayakan para masyarakat yang ingin berwirausaha khususnya martabak bisa meminjam modal kepada BMT Martabak Lebaksiu. Didirikannya BMT Martabak Lebaksiu ini selain sebagai tempat simpan pinjam bagi masyarakat luas, tempat ini pun menjamin segala peminjaman modal yang akan digunakan untuk berwirausaha tentunya dengan syarat-syarat yang mudah tidak mempersulit masyarakat dalam mendapatkan peminjaman modal. Dengan adanya kerjasama yang diciptakan oleh paguyuban Al-Marjan dengan pengurus Bmt tersebut diharapkan bisa memperdayakan masyarakat Lebaksiu yang belum memiliki kerja. Menurut hasil wawancara dengan Pak Mufroni Dimana beliau merupakan pengurus paguyuban juga pengurus Bmt sebagai berikut :

“Dengan didirikannya BMT Martabak Lebaksiu ini yang berlokasi di wilayah Lebaksiu bertujuan untuk memperdayakan masyarakat khususnya masyarakat yang belum memiliki pekerjaan, namun seiring berjalannya waktu pihak pengurus paguyuban meminta bekerja sama dengan pihak pengurus bmt yang mana anggota paguyuban Al-Marjan ini bisa meminjam modal usaha nantinya akan disiapkan juga seperti gerobak, loyang, serta modal usaha seperti uang untuk membeli bahan bakunya. Jadi keuntungan anggota paguyuban ini jika meminjam modal usaha kepada bmt ya sudah termasuk paketan seperti gerobak, loyang yang akan disediakan oleh bmt sendiri.” (Wawancara dengan Pak Mufroni sebagai pengurus paguyuban, 24 Maret 2024)

Dapat disimpulkan bahwa dengan adanya kerjasama yang dilakukan oleh pengurus Al-Marjan dengan pihak pengurus bmt mempermudah para masyarakat khususnya bagi para anggota paguyuban itu sendiri. Apalagi bagi anggota yang masih pemula mereka bisa meminjam paket modal usaha yang telah disiapkan oleh pihak bmt termasuk seperti gerobak serta alat-alat yang digunakan untuk memasak

martabak. Kerja sama tersebut terus dilakukan hingga sekarang, selain itu anggota paguyuban juga bisa menabung atau menyimpan hasil keuntungan pada Bmt Martabak Lebaksiu yang mana di Bmt tersebut merupakan tempat yang aman untuk penyimpanan uang dan InsyaAllah amanah. Menurut hasil wawancara dengan Pak Farhan beliau selaku anggota paguyuban dan juga pedagang martabak ia menjelaskan bahwa :

“Dengan adanya Bmt Martabak Lebaksiu ini ya saya sebagai pedagang martabak merasa terbantu ya mba, selain bisa meminjam modal, menabung dan banyak manfaat lainnya. Harapannya si terus dilakukan kerja sama antara paguyuban dengan pengurus bmt supaya masyarakat yang belum bekerja atau yang ingin berusaha namun belum memiliki modal merasa terbantu. Juga masyarakat yang sudah berdagang dan bingung mau menyimpan tabungannya dimana ya bisa dibmt, selain itu bmt juga bisa menjadi tempat untuk bersadaqah yang nantinya akan disalurkan kepada mereka-mereka yang membutuhkan.” (Wawancara dengan Pak Farhan sebagai anggota paguyuban, 24 Maret 2024)

Jadi kesimpulan dari wawancara diatas, bahwa dengan adanya Bmt Martabak Lebaksiu ini dapat membantu masyarakat dalam berwirausaha selain itu bmt ini juga menjadi tempat untuk kita bisa menyalurkan donasi atau bersadaqah kepada orang-orang yang membutuhkan.

9. Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia dalam sebuah usaha merupakan aspek yang paling penting. Sumber daya manusia atau tenaga kerja yang dipekerjakan akan memberi dampak pada perkembangan usaha tersebut. Kemampuan dan keahlian yang dimiliki oleh tenaga kerja memberikan kontribusi yang besar pada keberhasilan usaha tersebut. Penyeleksian serta pelatihan dalam merekrut tenaga kerja perlu dilakukan guna mempermudah tenaga kerja dalam bekerja serta memproduksi barang atau produk yang diinginkan. Sumber daya manusia merupakan pengertian tentang pentingnya tenaga kerja sebagai sumber daya yang sangat penting dan memberikan kontribusi yang besar bagi terwujudnya tujuan-tujuan yang akan dicapai oleh perusahaan. Oleh karena itu dalam pemelihan sumber daya manusia ini harus selektif karrena jika tenaga kerja tidak kompeten dapat menjadi hambatan bagi perkembangan usaha tersebut (Priyono, 2014).

Dalam hal ini paguyuban mengdukasi serta menekankan pada para anggota paguyuban agar mengadakan pelatihan kepada karyawannya. Karena tenaga kerja ini sangat mempunyai kontribusi yang sangat besar bagi perkembangan usaha

tersebut, jadi dalam merekrut karyawan juga harus lebih teliti. Peranan sumber daya manusia ini sangat penting sebab itu dalam melakukan pengembangan sebuah usaha sumber daya manusia perlu diadakan pelatihan, bimbingan serta arahan yang dilakukan oleh pengusaha usaha tersebut. Sebab itu para pengusaha martabak dalam merekrut tenaga kerja yang menjadi karyawannya harus memiliki pengetahuan-pengetahuan mengenai skill-skill yang dibutuhkan serta perlu adanya bimbingan yang dilakukan agar hasil yang dikerjakan oleh tenaga kerja tersebut sesuai dengan apa yang diinginkan oleh pengusaha tersebut. Hasil wawancara dengan Pak Farhan selaku pengusaha martabak dalam merekrut karyawan yaitu sebagai berikut :

“Awalnya dulu saya waktu merekrut karyawan memilih karyawan yang sudah ahli pada bidang tersebut ya mba, jadi mereka tidak lagi dilatih karena sudah mempunyai pengalaman dalam bidang tersebut. Karena hal ini akan memudahkan kita dalam mengembangkan usaha tersebut tidak membutuhkan waktu dan biaya untuk proses pelatihan itu sendiri. Namun seiring berjalannya waktu saja juga merekrut karyawan-karyawan baru yang belum memiliki pengalaman pada bidang martabak ini karena dalam paguyuban Al-Marjan sendiri terkadang melakukan pelatihan bersama ya untuk karyawan-karyawan yang baru bergabung sebagai upaya pengembangan yang dilakukan oleh paguyuban. Jadi kita sebagai pengusaha jika merekrut karyawan tidak kesusahan lagi selagi orangnya mau bekerja dan belajar ya bisa saja.” (Wawancara dengan Pak Farhan sebagai anggota paguyuban, 24 Maret 2024)

Menurut hasil wawancara yang dilakukan bersama Pak Farhan ia menjelaskan dengan adanya paguyuban ini mereka juga memfokuskan pengembangannya pada kualitas sumber daya yang ada pada usaha tersebut. Jika sebuah usaha memiliki kualitas sumber daya yang bagus maka usaha tersebut akan berkembang maju lebih cepat pasalnya pemilik usaha dan tenaga kerja mau bekerja sama dalam mengembangkan usaha tersebut. Dengan adanya paguyuban ini membantu para pedagang martabak dalam menaikkan kualitas sumber daya yang mereka miliki. Proses menaikkan kualitas sumber daya dilakukan dengan upaya melakukan pelatihan pada karyawan baru, membimbing proses tersebut serta mengarahkan bagaimana proses produksi yang benar. Pasalnya semakin kita memperhatikan kualitas produksi yang dihasilkan konsumen pun akan senang dan puas dalam membeli produk usaha dagang kita. Oleh karena itu upaya tersebut merupakan proses pengembangan usaha yang dilakukan dengan melalui peranan paguyuban.

Bahwa pengembangan sebuah usaha ekonomi kreatif yang ditinjau melalui sumber daya manusia sangatlah penting. Karena sumber daya manusia ini merupakan bagian penting dalam proses produksi baik itu dari proses input sampai

proses output. Walaupun di era sekarang zaman digitalisasi yang canggih seperti penggunaan teknologi pada proses produksi namun sumber daya manusia tetaplah dibutuhkan dalam menjalankan usaha tersebut. Oleh sebab itu dalam hal ini sumber daya manusia dituntut agar bisa memiliki pengetahuan yang luas, *skill-skill* yang bagus, serta melakukan hal-hal kreatif dan inovatif yang dimiliki agar dapat mengembangkan usaha tersebut. Sehingga perlu adanya pemberdayaan, pelatihan, bimbingan serta arahan yang dilakukan oleh pengusaha dalam bentuk pertanggungjawaban kepada karyawannya.

10. Strategi Pemilihan Lokasi Usaha

Mengkaji pemilihan lokasi usaha perlu dilakukan karena menyangkut efisiensi transportasi, sifat bahan baku, maupun kemudahan mencapai konsumen. Penentuan dalam pemilihan lokasi usaha juga berpengaruh pada luas lokasi bangunan yang dipakai, potensi pengembangan usaha juga perluasan usaha tersebut. Setiap usaha yang berdiri menghendaki atas dari lokasi usaha yang dimiliki yang berbeda dengan jenis usaha yang berbeda pula. Selain penentuan lokasi usaha juga mempertimbangkan kelancaran distribusi serta peraturan atau kemudahan yang telah disediakan pemerintah. Selain itu pertimbangan faktor lingkungan setempat cukup diperhatikan. Menurut pemaparan Pak Farhan dalam strategi pemilihan lokasi usaha sebagai berikut :

“Untuk pemilihan lokasi usaha memang ada strategi khususnya, seperti tempat yang mudah dijangkau, tempat yang rame yang memungkinkan konsumen dapat dengan mudah menemukan tempat tersebut ya seperti dipinggir jalan besar ini termasuk lokasi usaha yang strategis. Jika lokasi usaha dagang berada di jalanan kecil seperti jalanan yang masuk gang kan pasti konsumen juga bingung untuk menemukan kita oleh sebab itu strategi dalam pemilihan lokasi usaha memang perlu direncanakan dengan matang.”

(Wawancara dengan Pak Farhan sebagai anggota paguyuban, 24 Maret 2024)

Menurut hasil wawancara diatas, bahwa seorang wirausaha harus memikirkan strategi yang matang dalam pemilihan lokasi usaha. Pasalnya pemilihan lokasi usaha memiliki kontribusi yang besar bagi perkembangan usaha tersebut. Jika dalam pemilihan lokasi usaha tidak dipikir secara matang maka akan mempengaruhi kemajuan bagi usaha tersebut.

11. Pembinaan terhadap Pedagang Martabak

Dalam melakukan upaya pelatihan sebagai bentuk pengembangan pada anggota paguyuban pengurus paguyuban juga harus memperhatikan bagaimana pembinaan

terhadap upaya tersebut. Pembinaan merupakan sebuah proses, hasil atau pertanyaan menjadi lebih baik. Pembinaan dalam hal ini mewujudkan adanya perubahan, kemajuan, peningkatan, serta pertumbuhan dan berbagai kemungkinan lainnya atas sesuatu yang dikerjakan (Thoha, 2001). Pembinaan merupakan proses atau pengembangan yang mencakup urutan-urutan yang diawali dengan mendirikan, membutuhkan, memelihara pertumbuhan yang disertai dengan usaha-usaha perbaikan, penyempurnaan, dan pengembangannya di dalam suatu usaha tersebut.

Dari definisi diatas, dapat disimpulkan maksud pembinaan tersebut bermuara pada adanya perubahan menuju kearah yang lebih baik dari pada sebelumnya. Yang mana proses tersebut diawali dengan adanya perencanaan, pengorganisasian, pelatihan, koordinasi, pelaksanaan dan pengawasan pada usaha tersebut agar bisa mencapai tujuan yang direncanakan atau yang diinginkan oleh pengusaha tersebut. Pembinaan disini dilakukan oleh pengurus paguyuban Al-Marjan kepada pedagang martabak dengan melakukan kegiatan seperti pelatihan, motivasi, meningkatkan sumber daya manusia supaya memiliki kualitas yang lebih baik, dan kegiatan membimbing para anggota paguyuban yang mana sebagai pedagang martabak agar mereka lebih paham dan bisa mengembangkan usahanya yang telah digeluti selama ini. Menurut Pak Mufroni selaku pengurus paguyuban beliau mengatakan sebagai berikut :

“Ya, dalam upaya pengembangan yang dilakukan oleh paguyuban Al-Marjan tidak luput dari proses pelatihan serta pembinaan secara langsung kepada para pedagang martabak. Proses pembinaan tersebut dilakukan biasanya sebulan sekali seperti contohnya melakukan pembinaan strategi marketing kepada para anggota paguyuban karena dengan adanya pembinaan yang efektif maka membantu para pedagang martabak memajukan usahanya.” (Wawancara dengan Pak Mufroni sebagai pengurus paguyuban, 24 Maret 2024)

12. Pengawasan terhadap Pedagang Martabak

Pengawasan perlu dilakukan dalam upaya pengembangan yang dilakukan pasalnya dalam proses pelatihan serta pembinaan juga membutuhkan adanya pengawasan yang dilakukan oleh paguyuban terhadap pedagang martabak. Pengawasan juga merupakan bentuk dari fungsi manajemen yang berupaya agar rencana yang telah dipikirkan bisa berhasil dan berjalan efektif serta efisien. Menurut Ernie dan Saefullah (2005) bahwa pengawasan diartikan sebagai tolak

ukur kinerja dalam sebuah tindakan yang dapat mendukung pencapaian yang diharapkan sesuai dengan tolak ukur tersebut. Sedangkan menurut Mathis & Jackson (2006) pengawasan diartikan sebagai proses pemantauan kinerja dari karyawan berdasarkan standart untuk mengukur kerja karyawan tersebut, selain itu pengawasan juga diartikan sebagai upaya untuk memastikan kualitas atau penilaian kinerja karyawan dan sebagai pengambilan informasi yang dijadikan sebagai pembagian hasil yang nantinya akan di komunikasikan kepada karyawan tersebut.

Menurut Harahap bahwa pengawasan merupakan sebuah sistem, Teknik, serta cara yang digunakan oleh seseorang dalam menjamin aktivitas yang dilakukan oleh sebuah organisasi yang di dalamnya menerapkan prinsip efisiensi dan mengarah pada tujuan agar mencapai keseluruhan dari apa yang diinginkan oleh organisasi tersebut (Harahap, 2001). Sedangkan menurut (Simbolon, 2004) pengawan merupakan proses atau aktivitas dimana sebuah atasan ingin mengetahui bagaimana hasil pelaksanaan kinerja karyawannya atau bawahannya apakah sudah sesuai dengan rencana, tujuan, perintah serta kebijakan yang telah diatur oleh atasan tersebut. Selain itu menurut (Dessler, 2009) mengatakan bahwa pengawasan merupakan sebuah *controlling* yang dimana dalam pengawasan tersebut memiliki standart dalam kouta penjualan, ukuran kualitas, maupun level produksi yang telah ditentukan. Pengawasan juga sebagai pemeriksaan dalam mengkaji presentasi kinerja.

Bentuk pengawasan yang dilakukan oleh paguyuban Al-Marjan terhadap pelatihan serta pembinaan pada anggota paguyuban ini merupakan upaya dimana agar mereka mampu memeriksa secara langsung pelaksanaan kinerja yang dilakukan oleh para anggota paguyuban apakah mereka melakukan kerja pada lapangan sesuai dengan arahan, perintah serta kebijakan yang ditentukan atau belum. Jika data atau proses yang didapatkan belum maksimal maka bentuk pelatihan serta pembinaan tersebut akan terus diupayakan hingga menuju hasil yang ingin dicapai oleh paguyuban Al-Marjan. Karena dengan adanya pengawasan yang efektif kepada anggota paguyuban ini usaha tersebut akan lebih maju dan berkembang sesuai dengan apa yang diinginkan.

B. Mengapa Upaya Pengembangan Dilakukan Oleh Paguyuban Al-Marjan

Dalam hal pengembangan organisasi, pengembangan usaha merupakan hal yang sangat penting dan perlu dilakukan. Sebab pengembangan usaha merupakan tali yang dapat menyalurkan segala fungsi atau departemen usaha, dapat membantu bisnis serta peningkatan dalam penjualan, serta pendapatan. Pengembangan usaha merupakan upaya yang perlu dilakukan sebab penting dalam membangun hubungan. Baik itu menciptakan bakat baru, jejaring dengan calon mitra, ataupun memiliki hubungan dengan pelanggan yang potensial. Karena dengan membangun hubungan dengan konsumen dapat menciptakan peluang bisnis baru yang dapat memungkinkan seorang wirausaha dalam memajukan usaha-usaha yang dimilikinya agar mendapat keuntungan yang jauh lebih besar.

Pengembangan usaha juga diartikan sebagai salah satu upaya yang dilakukan oleh pemilik usaha guna meningkatkan keuntungan serta pendapatan yang didapatkan oleh pengusaha lebih besar dengan menggunakan modal yang dimiliki. Ditengah persaingan bisnis yang sangat ketat pengembangan usaha perlu dilakukan jika seorang pengusaha tidak melakukan pengembangan pada usahanya maka usaha tersebut tidak memiliki potensi untuk maju dan berkembang bahkan biasanya usaha tersebut tidak bertahan lama. Dalam hal persaingan bisnis tidak memandang skala besar atau kecil perusahaan tersebut. Pada masing-masing tingkatan bisnis memiliki daya saing masing-masing yang tentu tidak bisa dihindari oleh seorang pengusaha. Oleh karena itu diperlukan strategi yang kompetitif dalam melakukan pengembangan usaha.

Dalam hal ini mengapa pengembangan usaha martabak dilakukan karena usaha martabak merupakan usaha tradisional yang dimana sumber daya manusianya pun masih tradisional. Upaya pengembangan dilakukan agar pedagang martabak ini mampu bersaing di era jajanan yang super modern dan lebih banyak diminati oleh masyarakat jaman sekarang. Daya saing pada para pedagang makanan khususnya semakin ketat ditambah dengan kecanggihan teknologi yang dapat mempengaruhi perkembangan usaha tersebut. Selain itu upaya pengembangan ini untuk membentuk kualitas sumber daya manusia yang lebih baik menumbuhkan jiwa-jiwa *enterpreneur* pada pedagang martabak. Yang mana pedagang martabak ini dituntut untuk lebih kreatif dan inovatif dalam mengembangkan usaha dagangnya. Upaya pengembangan dilakukan untuk melindungi usaha jenis-jenis usaha tertentu yang mana termasuk seperti usaha martabak yang tergolong masih usaha tradisional yang mana merupakan usaha golongan ekonomi

lemah yang harus mendapatkan perlindungan pemerintah baik itu undang-undang maupun peraturan yang dapat menguntungkan. Menurut hasil wawancara yang dilakukan bersama Bapak Farhan beliau menjelaskan bahwa :

“Mengapa upaya pengembangan dilakukan karena, semakin sekarang kan daya saing semakin ketat jadi sebagai pedagang kita harus memiliki ide-ide atau terobosan terbaru. Jika dari pedagang sendiri tidak memiliki ide-ide untuk melakukan pengembangan pada usahanya maka usaha tersebut tidak akan berkembang ya mba bahkan mungkin usahanya tidak bertahan lama. Oleh sebab itu kita sebagai pedagang harus bisa menumbuhkan jiwa-jiwa *enterpeneur* di dalam diri kita.” (Wawancara dengan Pak Farhan sebagai anggota paguyuban, 24 Maret 2024)

Menurut pemaparan yang dipaparkan oleh Pak Farhan selaku pedagang martabak bahwa pengembangan yang dilakukan oleh paguyuban Al-Marjan merupakan upaya yang patut dilakukan pasalnya pengembangan pada usaha ini memiliki kontribusi yang sangat besar bagi berdirinya sebuah usaha. Pengembangan usaha ini juga upaya yang tepat dilakukan saat penghasilan atau pendapatan yang dihasilkan mengalami penurunan atau produk-produk yang dihasilkan banyak diminati oleh konsumen. Dengan adanya pengembangan yang dilakukan akan menjadi solusi dari permasalahan yang terjadi seperti saat mengalami penurunan penjualan dengan melakukan pengembangan seperti inovasi terhadap produk akan memungkinkan untuk lebih menarik konsumen.

Faktor lain yang mempengaruhi mengapa pengembangan usaha dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Tanggap terhadap Permintaan Pasar

Sebelum melakukan pengembangan usaha biasanya pedagang martabak ini memikirkan terlebih dahulu analisis terhadap perencanaan perkembangan usahanya. Pasalnya jika pedagang tidak memikirkan secara matang-matang pengembangan yang dilakukan pada usahanya maka peluang keberhasilannya pun kecil. Oleh karena itu pedagang harus memperhatikan strategi-strategi yang dilakukan. Dalam hal ini paguyuban Al-Marjan mengajak pedagang martabak untuk mengembangkan usahanya melalui ekspansi, memperluas lokasi usaha, serta meningkatkan kualitas sumber daya manusia yang dimiliki. Melalui pengembangan yang dilakukan ini diharapkan bisa menarik konsumen dalam membeli produk yang dihasilkan.

2. Mempertahankan Bisnis

Upaya pengembangan dilakukan juga dilakukan untuk mempertahankan usaha dagang tersebut. Dengan melakukan pengembangan pada usahanya maka diharapkan bisa meningkatkan peluang keberhasilan dari usaha tersebut. Dalam hal ini paguyuban Al-Marjan melakukan pelatihan pada pedagang martabak agar para pedagang bisa berinovasi terhadap produk-produk yang dihasilkan. Dengan melakukan inovasi seperti rasa yang berbeda maupun pemasaran maupun penjualan melalui *e-commerce* dapat meningkatkan penghasilan usaha tersebut. Dengan meningkatnya penghasilan yang didapatkan maka usaha tersebut akan terus bertahan karena modal yang digunakan tetap ada dan semakin meningkat.

3. Persaingan yang Ketat

Akhir-akhir ini fenomena maraknya pedagang makanan membuat persaingan antar pedagang semakin ketat. Oleh sebab itu perlu diadakannya pengembangan usaha apalagi pada usaha martabak yang bisa dikatakan tergolong usaha tradisional. Pengembangan terus diupayakan pada pedagang martabak yang mana salah satunya dengan menaikkan kualitas sumber daya agar lebih bisa memadai. Dengan adanya sumber daya manusia yang lebih baik mampu menciptakan potensi yang besar bagi perkembangan usaha tersebut. Sumber daya manusia berkontribusi besar pasalnya pengusaha memperkerjakan karyawan yang memiliki *skill* yang bagus produk yang dihasilkan pun akan semakin bagus hal ini mampu menaikkan daya beli konsumen.

4. Meningkatkan Keuntungan

Faktor lainnya mengapa upaya pengembangan usaha dilakukan juga untuk meningkatkan keuntungan atau pendapatan bagi pengusaha usaha tersebut. Pasalnya jika seorang pengusaha ingin menaikkan omset jual yang mereka dapatkan maka harus melakukan pengembangan pada usahanya. Banyak strategi yang bisa diterapkan untuk melakukan pengembangan usaha. Dalam upaya ini paguyuban menerapkan bentuk pengembangan usaha dengan melakukan pelatihan kepada sumber daya manusia, melakukan kerja sama dengan umkm atau perusahaan yang menyediakan bahan baku.

BAB V

DAMPAK DARI UPAYA PENGEMBANGAN USAHA MARTABAK LEBAKSIU

A. Faktor yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha Martabak Lebaksiu

1. Faktor Pendorong

Proses mempertahankan usaha martabak Lebaksiu dengan melalui upaya pengembangan yang dilakukan oleh paguyuban Al-Marjan terdapat faktor-faktor pendorong dari anggota paguyuban Al-Marjan selaku peran utama maupun dari masyarakat umum. Paguyuban Al-Marjan sendiri selalu mengusahakan bentuk-bentuk pengembangan untuk mempertahankan usaha martabak Lebaksiu dengan didasari modal sosial pada seluruh anggota paguyuban Al-Marjan sendiri. Faktor lainnya datang dari masyarakat umum yang mana mereka juga ikut berperan serta dalam upaya pengembangan yang dilakukan oleh paguyuban Al-Marjan. Alasan dari adanya upaya pengembangan ini tidak lain untuk mempertahankan usaha martabak dengan adanya pengembangan pada usaha-usaha martabak juga mampu menaikkan penghasilan yang didapat oleh pengusaha martabak tersebut. Dalam berwirausaha seorang pengusaha harus memiliki ide-ide yang kreatif dan inovatif. Oleh karena itu mereka harus melakukan pengembangan pada usahanya karena keberhasilan atau kegagalan seseorang dalam berwirausaha dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor-faktor pendorong dalam proses pengembangan usaha sebagai berikut :

a. Faktor Kemauan

Berdasarkan hasil penelitian yang ditemukan terdapat faktor kemauan dalam seorang pengusaha untuk mengembangkan usahanya. Faktor kemauan yang dimiliki oleh beberapa informan ini berdasarkan pada latar belakang yang berbeda-beda karena faktor kemauan ini muncul dalam diri sendiri untuk mencapai tujuan yang ditentukan. Faktor kemauan ini biasanya muncul ketika seorang wirausaha ingin meningkatkan penghasilan atau bahkan karena penghasilan yang didapatkan menurun. Faktor kemauan ini muncul dalam diri mereka sendiri sehingga mereka bisa memiliki ide-ide kreatif dan inovatif serta merencanakannya untuk diaplikasikan dalam usahanya. Dalam melakukan pengembangan usaha tidak akan terlaksana dengan baik jika tidak disadari oleh kemauan. Jadi faktor kemauan ini merupakan sebuah faktor pendorong

untuk seseorang wirausaha melakukan pengembangan pada usaha yang mereka geluti.

Faktor kemauan yang mendorong pedagang martabak dalam mengembangkan usahanya. Faktor kemauan ini digunakan sebagai modal untuk bisa mencapai kesuksesan. Kemauan yang dimiliki oleh pedagang martabak Lebaksiu salah satunya yaitu memiliki pengalaman serta *skill* yang matang karena dengan adanya kedua hal tersebut maka usaha akan dikembangkan kearah yang lebih baik lagi. Kemauan dan kemampuan merupakan hal yang saling berhubungan kedua faktor ini harus dimiliki oleh seorang pengusaha dalam membangun sebuah usaha dan mengembangkan usaha. Dengan adanya kemauan serta kemampuan usaha yang dibangun akan akan meraih kesuksesan. Karena orang yang memiliki kemampuan namun tidak banyak memiliki kemauan serta sebaliknya seseorang yang memiliki kemauan namun tidak memiliki kemampuan di dalamnya tidak akan menjadi wirausahawan yang sukses karena kemauan saja tidak cukup jika tidak dilengkapi kemampuan.

b. Faktor Kemampuan

Berdasarkan hasil temuan pada proses penelitian untuk mengembangkan usaha selain memiliki faktor kemauan juga terdapat faktor kemampuan untuk mewujudkan upaya pengembangan tersebut. Faktor kemampuan ini biasanya faktor penting dalam upaya pengembangan, pasalnya jika seorang wirausaha ingin melakukan pengembangan usahanya namun mereka tidak atau belum mampu kemungkinan besar proses pengembangan tersebut tidak berjalan oleh karena itu dalam melakukan pengembangan usaha dibutuhkan perencanaan yang matang terlebih dahulu sehingga dalam proses pelaksanaannya pengusaha tersebut mampu menjalankannya tidak merasa keberatan atas apa yang dikerjakan.

Adanya faktor kemauan jika tidak diimbangi dengan faktor kemampuan maka upaya tersebut tidak akan terlaksana sesuai dengan target usaha. Oleh karena itu keduanya harus saling berkaitan satu sama lain. Dalam hal ini pedagang martabak memiliki faktor kemauan yang mana telah direncanakan sesuai dengan kemampuan mereka dalam menjalankan proses pengembangan usaha tersebut. Proses tersebut juga dibantu serta dibina langsung oleh paguyuban oleh karena itu sebelum melakukan pelaksanaan

pengembangan mereka telah merencanakannya dengan matang sesuai dengan potensi atau kemampuan yang mereka miliki untuk mewujudkan upaya pengembangan usaha tersebut.

c. Faktor Tekad yang Kuat dan Kerja Keras

Dalam melakukan pengembangan sebuah usaha sangat diperlukan tekad yang kuat serta kerja keras yang dilakukan oleh seorang pengusaha. Pasalnya jika memiliki faktor kemauan dan kemampuan namun tidak diimbangi oleh tekad yang kuat serta kerja keras maka pengembangan tersebut hanya berlangsung cepat atau tidak bertahan lama karena dalam upaya pengembangan ini harus memikirkan serta bertanggung jawab terhadap keputusan yang ditentukan. Adanya faktor tekad yang kuat serta kerja keras yang dimiliki oleh seorang wirausaha biasanya karena mereka memiliki cita-cita yang ingin mereka capai seperti dengan meningkatkan penghasilan serta meluaskan usaha yang mereka miliki.

Adanya faktor tekad yang kuat serta kerja keras yang dimiliki oleh pengusaha martabak ini karena dalam melakukan upaya pengembangan ini pada peningkatan kualitas sumber daya yang dimiliki serta proses pelatihan-pelatihan terhadap pelaksanaan pengembangan yang akan mereka jalani oleh sebab itu tekad tersebut muncul dengan sendirinya. Pasalnya jika mereka tidak memiliki tekad yang kuat untuk mewujudkan pengembangan tersebut mereka tidak akan mungkin melakukan bentuk pelatihan yang telah disediakan oleh paguyuban. Tekad tersebut juga didasari oleh niat mereka untuk dapat mempertahankan serta mengembangkan usaha yang mereka miliki.

Tekad merupakan kunci dalam sebuah keberhasilan, tetapi keberhasilan pun perlu diimbangi oleh kerja keras. Oleh sebab itu tekad yang kuat harus didampingi oleh kerja keras. Tanpa adanya tekad sebuah usaha tidak akan mengalami keberhasilan begitu juga tanpa adanya kerja keras yang dimiliki oleh pengusaha usaha tersebut tidak akan mencapai perkembangan. Tekad yang kuat serta kerja keras yang dilakukan oleh pedagang martabak Lebaksiu agar usaha yang mereka Kelola dapat berkembang ke arah yang lebih baik. Beberapa wirausaha martabak Lebaksiu ini mengatakan bahwa mereka sangat sungguh-sungguh dalam menggeluti usahanya. Pernyataan tersebut

secara tidak langsung menggambarkan mereka memiliki tekad yang kuat untuk mencapai keberhasilan.

Jika seorang wirausaha hanya memiliki tekad yang kuat namun tidak diimbangi dengan kerja keras atau sebaliknya maka wirausaha tersebut tidak akan sukses. Wirausaha yang memiliki tekad yang kuat serta kerja keras di dalam pekerjaannya akan melakukannya dengan sungguh-sungguh, tidak setengah-setengah, bahkan tidak menyerah ketika menghadapi kesulitan-kesulitan di dalam usahanya. Tekad yang kuat serta kerja keras merupakan sifat harus dimiliki oleh seorang wirausaha yang baru memulai usahanya maupun yang sedang mengembangkan usahanya. Karena jika seorang wirausaha tidak memiliki kedua sifat tersebut usaha yang baru dimulai atau yang sedang berkembang tidak akan bertahan lama. Sebab persaingan semakin ketat oleh karena itu seorang wirausaha dituntut untuk memiliki sifat tersebut jika tidak maka pengusaha tersebut akan mengalami kesulitan dalam mengembangkan usaha tersebut.

d. Faktor Kesempatan dan Peluang

Faktor kesempatan serta peluang juga tidak kalah penting dari faktor-faktor lain yang telah disebutkan karena dengan adanya kesempatan serta peluang mereka untuk maju dapat membantu mereka dalam menciptakan ide-ide yang kreatif serta inovatif untuk melakukan pergerakan atau pengembangannya dalam usahanya. Jika seorang wirausaha ingin melakukan sebuah pengembangan maka mereka terlebih dahulu memikirkan faktor kesempatan serta peluang yang ada. Apakah faktor kesempatan dan peluang ini besar maka akan semakin besar juga keberhasilan yang akan mereka capai melalui proses pengembangan usaha tersebut. Oleh sebab itu dalam proses perencanaan faktor kesempatan dan peluang ini menjadi bagian pertama yang mereka pikirkan.

Dalam faktor kesempatan dan peluang ini seorang wirausaha memikirkan kondisi-kondisi yang dapat memungkinkan mereka untuk mengembangkan usahanya. Seperti kondisi lingkungan, kondisi tempat usaha dan lain sebagainya. Jika dilihat kondisi-kondisi pada usaha tersebut mendukung adanya kesempatan serta peluang yang besar pada usaha tersebut baru upaya pengembangan tersebut dilakukan. Karena faktor lingkungan serta lokasi usaha biasanya menjadi penentu dalam sebuah keberhasilan

usaha tersebut. Jika pengusaha ini berjualan pada lokasi yang kurang strategis atau lokasinya susah untuk ditemukan maka kesempatan serta peluangnya pun sedikit.

Pedagang martabak Lebaksiu dalam menggunakan kesempatan dan peluang saat berkembangnya rasa makanan yang banyak diminati oleh masyarakat jaman sekarang seperti redvelvet, matcha, dan lain sebagainya, ditambah dengan adanya dorongan permintaan pasar besar serta pengalaman dan *skill* usaha yang dimilikinya dapat menciptakan kesempatan serta peluang yang dirasa cocok maka menjadi pertimbangan bagi usaha tersebut untuk mengembangkan usahanya. Banyak wirausaha yang belum menemukan kesempatan serta peluang pada usahanya agar lebih maju karena mungkin mereka terhambat oleh pengetahuan yang masih sempit. Oleh karena itu dengan adanya paguyuban Al-Marjan yang menjadi wadah penyaluran bagi anggotanya supaya mampu berkembang.

e. Lokasi Usaha

Dalam mendirikan sebuah usaha penentuan lokasi usaha merupakan hal penting yang perlu diperhatikan oleh seorang wirausaha. Karena lokasi ini memiliki dampak yang besar bagi perkembangan serta kemajuan sebuah usaha. Dalam menentukan lokasi usaha pun seorang wirausaha harus mempertimbangkan banyak hal yang salah satunya tempat tersebut dekat dengan sumber daya material, pasar sasaran, serta akses transportasi yang dicapai mudah yang dapat supaya konsumen yang ingin membeli pun tidak susah dalam menemuinya. Jika pemilihan lokasi usaha yang dianggap kurang memadai maka usaha tersebut akan susah berkembang dan akan menjadi penghambat bagi upaya pengembangan tersebut.

Menurut Bapak Farhan selaku pedagang martabak lokasi usaha merupakan faktor utama dalam keberhasilan usaha. Karena usaha martabak ini merupakan usaha dagang kaki lima yang mana lokasinya pun harus terlihat oleh konsumen yang akan membeli berbeda dengan usaha-usaha seperti konveksi yang proses produksinya berada di ruangan tertentu. Jadi lokasi usaha ini merupakan faktor penting yang dapat mendorong sebuah pengembangan usaha. Karena sekecil apapun lokasi usaha memang harus ada dalam mendirikan sebuah usaha apalagi bagi para wirausahawan yang ingin

mengembangkan usahanya. Sebuah usaha tanpa lokasi bisnis tidak bisa berjalan secara maksimal.

f. Kualitas Produk

Kualitas produk yang dihasilkan oleh pedagang mampu mendorong adanya perkembangan pada sebuah usaha. Karena jika kualitas produk yang dihasilkan sesuai dengan yang direncanakan maka akan menjadi daya tarik tersendiri bagi pengusaha dalam mengembangkan produk-produk yang dihasilkan. Kualitas produk akan meningkatkan cita rasa yang lebih baik oleh karena itu jika seorang wirausaha memperhatikan kualitas produknya maka akan menarik daya beli konsumen. Dalam meningkatkan kualitas produknya seorang wirausaha harus memperhatikan beberapa aspek seperti bahan baku, rasa yang khas dan lain sebagainya guna untuk meningkatkan kualitasnya serta menghadapi persaingan.

Dalam menghadapi persaingan dengan pedagang lain hal yang perlu diperhatikan adalah meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan. Upaya tersebut mampu mendorong seseorang dalam mengembangkan usahanya jadi kualitas produk ini harus diperhatikan oleh seorang wirausaha. Jika kualitas produk yang dihasilkan kurang memadai maka konsumen pun akan kurang puas dan beralih pada pedagang lain yang dinilai memiliki kualitas produk yang baik. Pedagang martabak Lebaksiu dalam menghasilkan martabaknya mereka pun memperhatikan bagaimana kualitas martabak yang sesuai dengan permintaan konsumen sehingga martabak ini dilirik hingga diminati oleh banyak konsumen.

2. Faktor Penghambat

Faktor pendorong merupakan keadaan yang dapat membantu serta mempertahankan usaha martabak Lebaksiu. Namun demikian, selain faktor pendorong di dalam sebuah pengembangan usaha terdapat pula faktor penghambat yang dimiliki oleh seorang wirausaha dalam melakukan pengembangan pada usaha dagangnya. Faktor penghambat ini biasanya datang dari mereka yang kurang mengetahui atau yang memiliki ilmu-ilmu yang kurang cukup memadai. Oleh karena itu upaya paguyuban Al-Marjan dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia dalam upaya pengembangan merupakan upaya yang sangat penting. Pasalnya jika pedagang memiliki cukup ilmu maka pemikiran mereka pun akan terbuka mengenai bagaimana upaya yang harus dilakukan dalam memajukan

usahanya. Adapun faktor-faktor yang menghambat pedagang martabak Lebaksiu untuk mengembangkan usahanya sebagai berikut :

a. Pengetahuan Dasar yang Dimiliki

Pengetahuan dasar sebagai teknik dan cara mendirikan sebuah usaha sangat diperlukan. Oleh karena itu seorang wirausaha harus terlebih dahulu mempelajari, mengetahui serta memiliki wawasan terhadap usaha yang akan diitekuni. Beberapa pedagang martabak Lebaksiu ini tidak memiliki pengetahuan dasar yang cukup oleh karena itu yang menjadi faktor penghambat dalam melakukan pengembangan usahanya. Pengetahuan dasar ini memiliki kontribusi yang besar bagi kemajuan sebuah usaha. Karena tanpa pengetahuan yang dikuasai pengusaha akan kesulitan dalam menjalankan usaha serta mengelola usaha tersebut oleh karena itu biasanya pengusaha yang kurang memiliki ilmu serta wawasan yang cukup tidak dapat mempertahankan usaha yang mereka kelola.

Menurut beberapa informan mengatakan bahwa kurangnya pengetahuan dalam menjalankan sebuah usaha dapat menghambat pengembangan sebuah usaha. Sebab dengan adanya pengetahuan yang cukup luas akan membantu para wirausahawan dalam mengembangkan usahanya menuju ketahap yang lebih baik sedangkan wirausaha yang tidak memiliki cukup pengetahuan sulit untuk mempertahankan usahanya. Pengetahuan tidak hanya mempengaruhi seorang wirausaha untuk menjalankan bisnisnya saja namun juga berpengaruh pada pemecahan masalah yang mereka hadapi. Seorang wirausaha harus memiliki *planning* bagi usahanya jika tidak memiliki cukup wawasan usahanya maka *planning* atau perencanaan yang dibuat pun susah untuk dilaksanakan.

b. Keterbatasan Waktu

Selain pengetahuan yang minim faktor yang menjadi penghambat bagi pengembangan usaha yakni keterbatasan waktu. Waktu menjadi sesuatu yang penting karena waktu ini bisa berpengaruh pada hasil keuntungan atau kerugian yang didapatkan. Karena semakin cepat pekerjaan tersebut selesai maka semakin cepat pula keuntungan yang didapatkan. Jika seorang wirausaha mendirikan usahanya jangan menganggap usaha tersebut hanya sebagai usaha sampingan saja karena itu dapat meremahkan waktu dan tidak sungguh-sungguh terhadap usaha yang dijalankan. Karena dengan lebih

banyak meluangkan waktu serta menekuni sebuah usaha semakin banyak pula penghasilan yang didapatkan.

Jadi jika ingin menjadi seorang wirausaha yang sukses, maka mereka harus bisa menghargai serta memanfaatkan waktu dengan semaksimal mungkin, karena dengan lebih banyak meluangkan waktu serta fokus terhadap usaha yang dijalani maka semakin besar pula peluang untuk menuju kesuksesan. Dengan menyepelakan waktu dan hanya menganggap usaha yang dijalani hanya sebagai usaha sampingan merupakan sebuah kesalahan yang dilakukan oleh seorang wirausaha. Karena pemikiran tersebut hanya akan menghambat usaha yang mereka geluti tidak akan berkembang menuju kearah kesuksesan. Sebaliknya seorang wirausaha yang menghargai waktunya maka usaha tersebut bisa dengan cepat berkembang kearah kesuksesan.

c. Modal Usaha

Permasalahan modal usaha merupakan persoalan yang tidak sederhana karena menyangkut modal mental yang dimiliki oleh pengusaha. Jika modal yang dimiliki oleh seorang wirausaha minim atau hanya pas-pasan akan membuat usaha yang dijalannya pun hanya seadanya saja. Ketika mendirikan atau mengembangkan sebuah usaha pengusaha juga harus memperhatikan modal yang mereka miliki apakah sudah cukup untuk menjalankan usaha tersebut karena jika tidak usaha yang dijalannya pun kurang maksimal dan sulit untuk berkembang. Sebab itu modal usaha merupakan faktor penting yang diperhatikan oleh seorang wirausaha dalam menjalani bisnisnya. Sebab itu modal usaha yang minim dapat menjadi faktor penghambat bagi pengembangan usaha.

Namun bagi para pedagang martabak Lebaksiu kurangnya modal usaha bukan masalah besar yang menjadi penghambat bagi pengembangan usaha karena banyak cara yang dapat dilakukan untuk meraih modal tersebut. Seperti contohnya anggota paguyuban Al-Marjan ini dalam meraih modal usaha mereka bisa meminjam kepada Bmt Martabak Lebaksiu karena pihak paguyuban sudah melakukan kerja sama dengan pihak Bmt Martabak Lebaksiu sehingga pedagang martabak ini tidak kesulitan dalam mendapatkan modal usaha sehingga mampu meminimalisir faktor

penghambat bagi kemajuan usahanya. Dengan adanya modal usaha yang cukup maka usaha tersebut memiliki peluang kemajuan yang lebih besar.

d. Lokasi Usaha yang Kurang Memadai

Lokasi usaha bisa berpengaruh pada faktor pendorong maupun faktor penghambat tergantung bagaimana pengusaha tersebut menempatkan usaha dagangnya. Pemilihan lokasi usaha yang strategis mampu menghasilkan keberhasilan pada sebuah usaha namun sebaliknya pemilihan lokasi usaha yang salah juga menghasilkan penghambat bagi kemajuan usaha tersebut. Oleh karena itu sebagai seorang wirausaha dalam menentukan lokasi yang akan digunakan sebagai tempat usahanya perlu melakukan perencanaan yang dipikirkan matang-matang. Sebab pemilihan lokasi usaha bisa menghasilkan dampak yang baik maupun yang buruk bagi masa depan usaha tersebut.

Bagi pedagang martabak Lebaksiu sendiri pemilihan lokasi usaha memang memiliki kontribusi yang besar bagi perkembangan usaha. Karena itu paguyuban Al-Marjan selalu memberi arahan atau bimbingan kepada anggotanya mengenai lokasi usaha yang mereka tempati apakah sudah cukup strategis dengan mempertimbangkan aspek-aspek serta kondisi yang dapat mendukung keberhasilan tersebut. Sebagai usaha dagang makanan seperti martabak ini yang biasanya berjejeran dipinggir jalan besar maupun tempat-tempat keramaian, penentuan lokasi usaha ini sangat penting bagi bisnis mereka. Oleh karena itu melalui paguyuban Al-Marjan mereka mendapat arahan serta bimbingan dalam menentukan lokasi usahanya agar usaha tersebut bisa berkembang menuju kearah keberhasilan.

e. Tidak Inovatif dan Kreatif

Kreativitas dan inovatif merupakan cara cepat agar mampu keluar dari tekanan persaingan. Tanpa adanya kreativitas serta inovasi yang dimiliki oleh seorang wirausaha maka usaha yang dijalaninya pun cenderung tidak akan berkembang. Kreativitas merupakan sebuah faktor yang dapat mendorong seorang wirausaha untuk mengembangkan usahanya. Oleh karena itu sebagai seorang wirausaha harus memiliki ide-ide kreatif serta inovatif sehingga usaha tersebut tetap bisa mengikuti jaman. Jika seorang wirausaha tidak memiliki pemikiran yang kreatif serta inovatif maka akan menjadi faktor penghambat bagi kemajuan usaha tersebut. Karena usaha

harus bisa mengikuti perkembangan zaman oleh sebab itu perlu dilakukannya pengembangan terhadap kreatifitas produk-produk yang dihasilkan.

Wirausaha yang tidak kreatif serta inovatif di dalam usahanya maka usaha yang dijalani pun mengalami banyak hambatan pada pengelolaan usaha. Kreatifitas serta inovatif yang dimiliki oleh seorang wirausaha merupakan upaya yang tepat dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat. Oleh karena itu kreatifitas merupakan bekal yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha. Seorang wirausaha harus dituntut memiliki sikap kreatifitas yang tinggi jika tidak usaha tersebut akan tertinggal dari usaha-usaha yang lain. Jika usaha yang ditekuninya tertinggal dan semakin menurun pendapatan yang dihasilkan maka akan semakin sulit untuk mempertahannya.

f. Tidak Melakukan Riset dan Analisis Pasar

Bisnis yang tidak melakukan riset serta analisis pasar berarti bisnis tersebut merupakan bisnis yang tidak sungguh-sungguh atau hanya asal-asalan saja. Bisnis tersebut bisa dibilang bisnis yang cenderung nekat sehingga jarang bertahan lama karena tidak tepat sasaran dan bisnis tersebut akan sulit untuk berkembang. Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa wirausaha martabak Lebaksiu mengatakan bahwa riset dan analisis pasar sangat penting dalam sebuah usaha karena upaya tersebut dilakukan agar wirausaha mengetahui bagaimana kondisi dan situasi yang ada diluar. Dengan adanya riset dan analisis pasar ini maka wirausaha akan mengetahui persaingan yang terjadi dan bagaimana mereka mampu bertahan terhadap persaingan tersebut.

Jika seorang wirausaha tidak mengalami riset dan analisis pasar maka besar kemungkinan usaha yang mereka jalani akan mengalami penurunan karena mereka tidak cukup mengetahui apa permintaan pasar serta menghadapi persaingan dengan wirausaha lainnya. Riset serta analisis pasar jika tidak dilakukan maka akan menjadi hambatan besar bagi perkembangan suatu usaha. Jika seorang wirausaha tidak melakukan riset maka itu sebuah ancaman yang didapatkan. Mengapa disebut ancaman karena usaha yang mereka miliki akan tertinggal dari berbagai hal dan jarang diminati oleh masyarakat jaman sekarang karena para pesaing sudah

melakukan pembaharuan sebab itu sebagai seorang wirausaha harus selalu mengikuti perkembangan pada usahanya supaya usaha yang dijalani tidak tertinggal.

B. Dampak dari Upaya Pengembangan Usaha Martabak Lebaksiu

1. Dampak Positif dari Upaya Pengembangan Usaha Martabak Lebaksiu

a. Bagi Desa Lebaksiu Kidul

Dengan adanya usaha martabak yang dikenalkan langsung oleh saudagar asal India yang bernama Tuan Abdullah ini membawa pengaruh positif terhadap perkembangan ekonomi di Desa Lebaksiu Kidul. Namun dengan adanya usaha martabak tidak hanya berpengaruh positif bagi bidang ekonomi saja namun bidang sosial maupun budaya. Pada bidang ekonomi usaha martabak ini memiliki kontribusi yang besar karena dengan adanya usaha tersebut Desa Lebaksiu Kidul mengalami peningkatan kesejahteraan pada masyarakatnya khususnya pada masyarakat yang memiliki usaha martabak karena mampu memenuhi kebutuhan perekonomiannya. Dengan keadaan masyarakat yang mengalami kesejahteraan dalam bidang ekonomi membuat Desa Lebaksiu Kidul termasuk dalam kategori desa sejahtera.

Dalam kesejahteraan pada bidang sosial yaitu dengan adanya usaha martabak Lebaksiu ini Desa Lebaksiu kidul semakin dikenal oleh masyarakat luas karena makanan martabaknya yang memiliki cita rasa khas yang diminati oleh banyak orang. Karena banyak diketahui oleh masyarakat luas, Desa Lebaksiu ini banyak dijuluki sebagai kampung martabak karena sebagian besar masyarakat Lebaksiu sendiri bermata pencaharian sebagai wirausaha martabak. Oleh karena itu biasanya jika seorang pedagang martabak melebeli dagangannya dengan dinamai martabak Lebaksiu masyarakat tidak meragukan lagi cita rasa yang khas karena martabak tersebut diciptakan dari tempat asalnya yaitu Lebaksiu yang diperkenalkan langsung oleh saudagar India yang turun temurun dari dulu hingga sekarang mampu mempertahankan rasa martabak Lebaksiu.

Dalam kesejahteraan dibidang budaya yaitu Desa Lebaksiu kidul ini memiliki identitas sebagai kampung martabak yang mana identitas tersebut tidak dimiliki oleh desa-desa lain yang berada di Kabupaten Tegal. Adanya identitas tersebut menandakan bahwa keberhasilan yang dilakukan oleh paguyuban Al-Marjan juga para masyarakat Lebaksiu sendiri dalam mewujudkan upaya pengembangan pada usaha martabak Lebaksiu. Adanya identitas tersebut juga

karena faktor dari latar belakang yang mendasari Desa Lebaksiu Kidul yang bermata pencaharian sebagian besar sebagai wirausaha dalam usaha martabak. Identitas yang melekat pada Desa Lebaksiu ini berpotensi bagus dalam perkembangan usaha martabak masyarakat sekitar oleh karena itu identitas ini harus dipertahankan sehingga banyak masyarakat yang mengetahui bahwa makanan martabak merupakan identitas dari Desa Lebaksiu Kidul. Menurut pemaparan dari Pak M. Soleh beliau selaku sekretaris desa sebagai berikut :

“Dampak positif bagi Desa Lebaksiu Kidul dari adanya usaha martabak ini dapat membantu Desa Lebaksiu Kidul sebagai desa yang maju serta sejahtera. Mengapa bisa dikatakan sejahtera karena masyarakatnya mampu memenuhi kebutuhan hidupnya dari usaha martabak ini karena pada masyarakat Lebaksiu sendiri hampir 70% masyarakatnya yang bermata pencaharian sebagai pedagang martabak.” (Wawancara dengan Pak M. Soleh sebagai Sekertaris Desa, 24 Maret 2024)

Menurut hasil wawancara diatas dengan Bapak M. Soleh selaku sekretaris desa dapat disimpulkan bahwa adanya usaha martabak di wilayah Lebaksiu ini memberikan dampak yang besar bagi Desa Lebaksiu Kidul sendiri. Pasalnya dengan adanya usaha martabak ini mampu mensejahterakan masyarakat Lebaksiu sehingga Desa Lebaksiu dapat dikatakan sebagai desa yang maju serta sejahtera. Walaupun letak desa ini tidak berada dipusat perkotaan namun Desa Lebaksiu Kidul membuktikan bahwa desa ini dapat maju dan berkembang melalui bidang perekonomiannya. Melalui usaha martabak juga Desa Lebaksiu ini memiliki identitas sosial yang melekat dan banyak diketahui oleh masyarakat luas yang menandakan bahwa desa ini mampu menggerakkan perekonomian pada warganya melalui usaha martabak.

Pengembangan usaha ini juga penting bagi kesejahteraan kehidupan masyarakat sekitar melalui upaya pengembangan ini Desa Lebaksiu Kidul dapat menggerakkan perekonomian lokal sebagai contohnya usaha martabak yang banyak ditekuni oleh masyarakat Desa Lebaksiu sebagai usaha yang terus berkembang sampai puncak nasional. Jadi usaha martabak ini tidak hanya berkembang pada satu daerah saja namun mampu berkembang diseluruh Indonesia. selain itu dengan adanya pengembangan usaha martabak ini juga mampu menciptakan lapangan pekerjaan dilihat dari sisi demografis Desa Lebaksiu Kidul masih banyak angka pengangguran pada masyarakat Desa Lebaksiu dengan adanya pengembangan usaha martabak ini para pengusaha martabak mampu merekrut lebih banyak tenaga kerja sehingga angka pengangguran pada Desa Lebaksiu kidul menurun.

b. Bagi Masyarakat Desa Lebaksiu Kidul

Dampak positif dari adanya upaya pengembangan yang dilakukan oleh paguyuban Al-marjan terhadap usaha martabak Lebaksiu ini membawa dampak positif bagi masyarakat Desa Lebaksiu Kidul khususnya pada masyarakat yang memiliki usaha martabak namun masyarakat yang tidak masuk dalam dunia bisnis martabak pun ikut merasakan dampak positifnya. Hal ini disebabkan oleh dengan adanya upaya pengembangan terhadap usaha martabak Lebaksiu menjadikan usaha tersebut jadi usaha yang lebih berkembang yang mana tingkat penghasilannya pun meningkat sehingga masyarakat dapat memenuhi kehidupan perekonomiannya serta kesejahteraan pun tercipta pada masyarakat Desa lebaksiu Kidul.

Dengan adanya pengembangan pada usaha martabak ini dapat mendorong usaha-usaha lain yang dijalani serta ditekuni oleh masyarakat Lebaksiu untuk bisa berkembang dan memiliki pemikiran terhadap kemajuan usaha yang mereka jalani. Keberhasilan dari pengembangan ini dapat menjadi contoh dari usaha lain yang ingin mengembangkan usaha mereka. Karena upaya pengembangan usaha jika dijalani dengan sungguh-sungguh maka hasil yang diharapkan sesuai dengan apa yang telah direncanakan. Seperti pada halnya pengembangan pada pedagang martabak yang sudah dikatakan berhasil karena mampu mensejahterakan dirinya melalui usaha martabak ini sebab itu usaha martabak ini harus tetap dipertahankan dan diperhatikan agar mampu menghadapi persaingan-persaingan dari tahun ke tahun.

Bagi masyarakat Lebaksiu Kidul sendiri banyak dampak positif yang diperoleh dengan adanya usaha martabak ini selain dapat menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat sekitar dengan adanya pengembangan ini juga menumbuhkan semangat kerja bagi mereka yang sedang merintis usaha maupun yang sudah lama berusaha dibidang yang mereka geluti. Jadi upaya pengembangan ini dapat dirasakan oleh semua masyarakat Lebaksiu Kidul. Upaya pengembangan yang dilakukan juga dikatakan sebagai pemberdayaan terhadap masyarakat Desa Lebaksiu Kidul terlebih pada aspek ekonomi yang dirasakan oleh masyarakat melalui upaya pengembangan yang dilakukan oleh paguyuban Al-Marjan terhadap anggota paguyubannya yaitu pedagang martabak. Menurut pemaparan Pak Farhan selaku pedagang martabak beliau mengatakan sebagai berikut :

“Dampak positif yang dirasakan masyarakat Lebaksiu Kidul dengan adanya pengembangan ini yaitu dilihat dari aspek ekonomi yaitu meningkatnya penghasilan yang didapatkan ya mba, jadi upaya pengembangan ini merupakan upaya yang sangat efektif yang diterapkan oleh paguyuban Al-Marjan dalam mengembangkan usaha martabak masyarakat Lebaksiu. Menurut saya sendiri sebagai pelaku pedagang martabak banyak manfaat yang dirasakan tidak hanya dari aspek ekonominya saja, namun banyak ilmu-ilmu baru yang saya dapatkan dalam berbisnis yang sebelumnya saya tidak banyak tau bagaimana melakukan strategi-strategi khusus dalam berbisnis sehingga mampu mempertahankan usaha yang dijalani.” (Wawancara dengan Pak Farhan sebagai anggota paguyuban, 24 Maret 2024)

Dampak Positif lain yang dirasakan oleh masyarakat Lebaksiu khususnya pedagang martabak yaitu menambah *skill* serta pengetahuan mereka melalui dengan adanya pelatihan serta bimbingan yang dilakukan oleh paguyuban Al-Marjan dalam upaya pengembangan tersebut sehingga produk-produk yang dihasilkan pun memiliki kualitas yang jauh lebih baik sehingga memiliki daya tarik konsumen yang dapat meningkatkan keuntungan yang diperoleh. Selain itu adanya kerja-sama yang dilakukan oleh paguyuban dengan Bmt Martabak Lebaksiu juga sangat menguntungkan bagi masyarakat sekitar yang ingin terjun ke dunia bisnis namun belum memiliki banyak modal karena pada Bmt Martabak Lebaksiu sendiri masyarakat dapat meminjam modal usaha dengan syarat yang mudah hal itu sangat berdampak positif bagi masyarakat Lebaksiu dalam menciptakan lapangan kerja serta meminimalisir jumlah pengangguran. Menurut pemaparan Pak Mufroni sebagai salah satu pengurus paguyuban sebagai berikut:

“Dalam upaya pengembangan banyak dampak positif yang dirasakan khususnya bagi pedagang martabak seperti saya ini, adanya pelatihan serta bimbingan yang dilakukan pada pedagang martabak membuat pedagang martabak ini memiliki jiwa-jiwa kreativitas serta inovasi yang tinggi untuk mengembangkan usahanya. Yang mana jiwa-jiwa tersebut harus dimiliki oleh seorang pebisnis apalagi pebisnis seperti kami ini yang kategorinya masih tradisional jika tidak memiliki ide-ide kreatifitas yang tinggi maka akan tertinggal dari banyaknya pesaing pedagang lain. Selain itu arahan strategi pemasaran yang dilakukan oleh paguyuban Al-Marjan juga memiliki dampak positif bagi pedagang karena itu pedagang mampu mengetahui pemasaran seperti apa yang sesuai dengan target pasar.” (Wawancara dengan Pak Mufroni sebagai Sekertaris Desa, 24 Maret 2024)

c. Bagi Paguyuban Al-Marjan

Dampak positif yang dirasakan oleh paguyuban Al-Marjan yang mana anggota dalam paguyuban Al-Marjan merupakan para pedagang martabak asli Desa Lebaksiu Kidul. Dampak positif yang dirasakan oleh paguyuban tidak lain

dari adanya penerapan aspek-aspek modal sosial Francis Fukuyama yang selalu menerapkan kepercayaan, kerja sama, serta hubungan timbal balik yang dapat menguntungkan dua pihak. Aspek modal sosial Francis Fukuyama berfokus pada koordinasi serta kerja sama yang dilakukan oleh kelompok guna mencapai tujuan yang telah direncanakan. Kerja sama ini dilakukan oleh anggota paguyuban dalam merencanakan upaya pengembangan yang harus diwujudkan dengan berbagai bentuk pelatihan, arahan, bimbingan serta strategi yang dilakukan oleh bersama-sama.

Bagi paguyuban Al-Marjan sendiri adanya pengembangan ini mampu meraih keberhasilan dari kinerja yang dilakukannya. Sehingga dalam melakukan perencanaan selanjutnya paguyuban Al-Marjan ini lebih mengatahui dan mampu menyelesaikan masalah yang dihadapi. Masalah-masalah yang terjadi dalam upaya pengembangan tidak hanya didapat dari faktor sumber daya manusianya saja melainkan banyak faktor seperti faktor lingkungan, faktor persaingan hingga faktor-faktor penghambat lainnya. Oleh sebab itu paguyuban selalu melakukan pengawasan dalam upaya pengembangan yang telah dilakukan pedagang martabak karena jika tidak ada pengawasan maka paguyuban tersebut tidak mengetahui apakah upaya pengembangan yang dilakukan berjalan secara efektif dan mampu bertahan lama di era persaingan pasar yang semakin ketat.

Ketiga aspek yang dikemukakan oleh Francis Fukuyama tidak hanya dijalankan pada upaya pengembangan usaha martabak yang dilakukan oleh anggota paguyuban Al-Marjan saja namun aspek tersebut dijalani juga oleh wirausaha yang tidak tergabung dalam organisasi Al-Marjan. Banyak wirausaha lain bukan hanya pedagang martabak saja yang menjalani aspek-aspek modal sosial yang dikemukakan Francis Fukuyama. Karena dalam aspek modal sosial tersebut banyak manfaat yang didapatkan oleh seorang wirausaha dalam menjalankan bisnisnya. Dengan adanya rasa kepercayaan didalam sebuah kelompok maupun individu mampu menciptakan hubungan yang baik serta jaringan sosial yang mendasari kelompok maupun individu tersebut.

Berikut ini dampak positif yang dirasakan oleh paguyuban Al-Marjan dalam menerapkan aspek-aspek modal sosial Francis Fukuyama dalam melakukan upaya pengembangan terhadap usaha martabak Lebaksiu sebagai berikut:

1. Kepercayaan

Adanya unsur kepercayaan yang dimiliki oleh setiap individu di dalam sebuah kelompok banyak menciptakan banyak manfaat yang diperoleh. Adanya rasa kepercayaan ini mampu menciptakan hubungan baik yang dapat diwujudkan di dalam kelompok. Jika di dalam sebuah kelompok tidak memiliki rasa kepercayaan yang dimiliki setiap individu maka kelompok tersebut tidak akan berkembang menuju tujuan yang diinginkan. Serta kelompok paguyuban tersebut tidak akan bergerak menuju kegiatan-kegiatan positif di dalamnya sebab masing-masing dari individu tersebut tidak memiliki kepercayaan terhadap individu lainnya sehingga menghambat kegiatan positif yang akan dilakukan. Jika dalam sebuah kelompok organisasi tidak melakukan kegiatan positif di dalamnya maka organisasi tersebut belum dikatakan sebagai organisasi yang berkembang.

Paguyuban Al-Marjan ini melakukan sebuah upaya untuk pengembangan martabak di daerah Lebaksiu Kidul dengan memanfaatkan unsur-unsur modal sosial di dalamnya seperti melakukan pembinaan pada pedagang martabak serta melakukan kegiatan-kegiatan pelatihan membuat martabak yang tentunya akan menumbuhkan jiwa *entrepreneur* para anggota paguyuban tersebut sehingga para pedagang martabak ini memiliki jiwa usahawan yang terlatih. Adanya pembinaan pada paguyuban tersebut dilandasi oleh adanya unsur-unsur kepercayaan karena rasa kepercayaan itu muncul dengan sendirinya yang tercipta melalui proses-proses kerjasama yang telah dilakukan dengan baik. Hal tersebut bertujuan untuk membuka peluang usaha yang lebih maju, tertata, khususnya bagi pedagang martabak di Desa Lebaksiu Kidul.

Dengan adanya rasa kepercayaan yang besar pada setiap individu dalam sebuah paguyuban Al-Marjan ini mampu meminimalisir terjadinya konflik antar kelompok sehingga kelompok tersebut mampu mencapai tujuan yang direncanakan secara bersama-sama. Dalam melakukan upaya pengembangan yang dilakukan paguyuban ini aspek kepercayaan sangat penting jika anggota paguyuban tidak memiliki rasa kepercayaan terhadap paguyuban Al-Marjan maka upaya-upaya pengembangan yang telah direncanakan tidak mungkin terwujud. Pasalnya dalam melakukan kegiatan pengembangan dilakukan

secara bersama-sama melalui musyawarah, pelatihan, bimbingan serta arahan. Menurut pemaparan yang disampaikan oleh Pak Mufroni selaku pengurus paguyuban Al-Marjan sebagai berikut:

“Dalam mengupayakan kegiatan-kegiatan pengembangan pada paguyuban Al-Marjan ini kan harus dilakukan secara bersama-sama dengan anggota paguyuban, jika anggota paguyuban tidak memiliki rasa kepercayaan terhadap satu sama lain maka upaya tersebut tidak bisa direalisasikan.” (Wawancara dengan Pak Mufroni sebagai pengurus paguyuban, 24 Maret 2024)

2. *Reciprocitas*

Modal sosial dikatakan sudah terbentuk apabila masyarakat melakukan hubungan timbal balik antar sesama. Adanya hubungan timbal balik satu sama lain diakibatkan oleh rasa kepercayaan akhirnya mereka saling membantu dan menolong, hubungan timbal balik ini akan memperkuat modal sosial pada paguyuban pedagang martabak Lebaksiu. Timbal balik antara para pedagang martabak ini sangat berperan dalam kemajuan usaha mereka. Dalam hal ini konsep timbal balik berkaitan dengan berbagai aspek yang ditimbulkan khususnya pada segi aspek perekonomian, dalam aspek ini merupakan wujud nyata yang di harapkan untuk memperbaiki dan memajukan perekonomian masyarakat setempat dan wilayah tersebut. Adanya paguyuban ini membuat para pedagang martabak bisa melakukan hubungan timbal balik antar sesama dengan saling bertukar informasi baik itu mengenai modal usaha, pemasaran usaha, tempat usaha yang strategis dan lain sebagainya yang dapat menguntungkan satu sama lain. Banyak manfaat yang dirasakan oleh para pedagang martabak Lebaksiu dengan adanya hubungan timbal balik antar sesama pedagang tersebut.

Hubungan timbal balik antar kedua belah pihak yang bersangkutan memunculkan interaksi didalamnya, seperti interaksi yang dilakukan oleh pedagang martabak tersebut. Pada penelitian yang akan diteliti terlihat adanya jaringan sosial yang ditimbulkan seperti interaksi sosial antar anggota paguyuban Al-Marjan yang ikut serta mengikut kegiatan-kegiatan yang dapat menguntungkan bagi mereka. Kelompok paguyuban ini memiliki tujuan yang sama yakni sama-sama membangun jaringan sosial guna memajukan serta mengembangkan usaha mereka khususnya di sektor pangan. Pada sisi lain adanya paguyuban pedagang martabak ini juga dapat memberikan

peluang usaha bagi masyarakat untuk lebih maju dan berkembang. Interaksi sosial ini menjadikan sebuah hal yang dapat memperkuat serta memajukan usaha tersebut, termasuk dengan membangun paguyuban Al-Marjan ini yang dapat memiliki manfaat yang besar bagi keberlangsungan usaha tersebut.

Dampak positif lainnya dengan adanya aspek timbal balik ini terjadi pada upaya pengembangan yang dilakukan oleh paguyuban Al-Marjan seperti melakukan kerja sama dengan perusahaan tepung terigu Bogasari. Manfaat yang dirasakan oleh pedagang dengan adanya kerja sama tersebut adalah bisa mendapatkan bahan baku martabak dengan mudah serta dengan harga yang terjangkau lebih murah dibandingkan membeli ditempat lain. Selain bisa menghemat pengeluaran untuk membeli bahan baku martabak pedagang pun mampu meningkatkan kualitas produknya dengan membeli bahan baku yang sudah kualitasnya sudah teruji dengan baik. Oleh karena itu dengan adanya hubungan kerja sama ini merupakan penerapan dari aspek hubungan timbal balik modal sosial yang dikemukakan oleh Francis Fukuyama.

3. Jaringan Sosial

Dalam membentuk jaringan sosial sangat diperlukan norma dan nilai-nilai informal yang dibutuhkan sebagai nilai lebih dalam mengikat transaksi maka dari itu tidak cukup hanya dengan norma formal saja. Fukuyama melihat jaringan sosial ini terbentuk karena adanya kepentingan dan tujuan bersama seperti visi-misi yang akan dicapai bersama. Kepentingan atau ketertarikan individu secara prinsip dan pemikiran yang sama dalam usaha martabak yaitu bagaimana para pedagang mampu menciptakan peluang usaha yang dapat membantu masyarakat karena adanya modal sosial yang terjalin dalam paguyuban Al-marjan. Kelompok paguyuban ini memiliki tujuan yang sama yakni sama-sama membangun jaringan sosial guna memajukan serta mengembangkan usaha mereka khususnya di sektor pangan.

Pada sisi lain adanya paguyuban pedagang martabak ini juga dapat memberikan peluang usaha bagi masyarakat untuk lebih maju dan berkembang. Interaksi sosial ini menjadikan sebuah hal yang dapat

memperkuat serta memajukan usaha tersebut, termasuk dengan membangun paguyuban Al-Marjan ini yang dapat memiliki manfaat yang besar bagi keberlangsungan usaha tersebut. Dengan terciptanya jaringan sosial antar masyarakat dengan anggota paguyuban Al-Marjan, antar sesama anggota paguyuban Al-Marjan, serta antar karyawan dengan pemilik usaha. Dampak positif yang dirasakan dengan adanya jaringan sosial ini yaitu mendapatkan informasi yang luas mengenai usaha martabak. Selain itu jaringan sosial juga mampu meningkatkan kerja sama, kerukunan serta keharmonisan.

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan penelitian di atas, maka penulis dapat menyimpulkan hasil penelitian ini sebagai berikut:

Pertama, Bahwa paguyuban Al-Marjan ini melakukan sebuah upaya untuk pengembangan martabak di daerah Lebaksiu Kidul dengan memanfaatkan unsur-unsur modal sosial di dalamnya seperti melakukan pembinaan pada pedagang martabak, melakukan kegiatan-kegiatan pelatihan, serta melakukan kerja sama dengan Perusahaan yang memberikan peluang besar bagi pengembangan tersebut.

Kedua, Bahwa adanya upaya pengembangan yang dilakukan oleh paguyuban Al-Marjan terhadap usaha martabak Lebaksiu ini membawa dampak positif bagi masyarakat Desa Lebaksiu. Adapun dampak positifnya yaitu dapat menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat sekitar, selain itu menumbuhkan semangat kerja bagi anggota paguyuban yang sedang merintis usaha maupun yang sudah lama berusaha dibidang yang anggota paguyuban geluti.

B. Saran

1. Bagi para wirausaha martabak diharapkan bisa bekerja sama dalam mengupayakan pengembangan-pengembangan yang akan diteruskan seiring berjalannya waktu serta mampu mempertahankan usaha martabak yang telah dijalankan dengan turun-temurun. Dengan adanya upaya pengembangan yang terus dilakukan oleh paguyuban Al-Marjan diharapkan mampu memperdayakan ekonomi masyarakat Lebaksiu Kidul semakin lebih baik.
2. Bagi pemerintah Desa Lebaksiu Kidul diharapkan ikut serta dalam kemajuan perkembangan martabak Lebaksiu yang mana ikut berpartisipasi dalam proses pengembangan yang dilakukan.
3. Bagi peneliti selanjutnya yang akan meneliti dengan tema yang sama, hasil skripsi ini diharapkan bisa menjadi referensi atau sumber literatur sehingga penelitian yang baru pembahasannya lebih kompleks dari penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Aji, Abimanyu Kusuma (2023). “Modal Sosial Ikatan Pelajar Nahdhatul Ulama dalam Meningkatkan Sosial Keagamaan Masyarakat (Studi di Kecamatan Jagakarsa Jakarta Selatan)”. *Skripsi*. Lampung : Jurusan Sosiologi Agama. Fakultas Usluhuddin dan Studi Agama. UIN Raden Intan Lampung.
- Ancok, D. (2003). “Psikologika dan Tantangan Milenium Ketiga : Dampak Teknologi Internet pada Kehidupan Masyarakat dan Pengelolaan Institusi Pendidikan Psikologi”. *Jurnal Pemikiran dan Penelitian Psikologi*, Vol 4. No 2. Hal 14.
- Aufar, A. (2014). “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Informasi Akuntansi pada UMKM (Survei pada Perusahaan Rekanan PT. PLN (Persero) di Kota Bandung). *Jurnal Universitas Widya Tama*. Vol 2. No 1. Hal 70-95.
- Azmi, Ulul. (2022). “Modal Sosial dalam Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat Desa Tambak Bulusan pada Wisata Pantai Istanbul”. *Skripsi*. Semarang : Jurusan Sosiologi. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik. UIN Walisongo Semarang.
- Azwar, S. (1999). *Metode Penelitian*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar .
- Azwar, S. (2005). *Sikap Manusia : Teori dan Pengukurannya*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Burt, R. S. (1992). *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge Mass : Harvard University Press.
- Coleman, J. (1999). *Sosial Capital in the Creation of Human Capital*. Cambridge Mass : Harvard University Press.
- Cox, E. (1995). *A Truly Civil Society*. Sydney : ABC Book.
- Creswell, J. W. (2015). *Penelitian Kualitatif & Desain Riset*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Dessler, G. (2009). *Manajemen SDM* . Buku 1. Jakarta : Indeks.
- Dwiningrum, S. I. A. (2014). “Modal Sosial dalam Pengembangan Pendidikan (Perspektif Teori dan Praktik)”. Yogyakarta : UNY Press.
- Erni TrisKurniawan, S. (2005). *Pengantar Manajemen*. Jakarta : Prenada Media Jakarta.
- Fukuyama. (1995). *Trust Kebijakan Sosial dan Penciptaan Kemakmuran*. Yogyakarta : Qalam.
- Fukuyama, F. (2002). *The Great Disruption: Hakikat Manusia dan Rekonstitusi Tatanan Sosial*. Yogyakarta : Qalam.
- Fukuyama, F. (2005). *Guncangan besar. Kodrat Manusia dan Tata Sosial Baru*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Fukuyama, F. (2010). *Trust: Kebijakan Sosial dan Penciptaan Kemakmuran*. Yogyakarta : Qalam.

- Harahap, S. S. (2001). *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Edisi Pertama. Yogyakarta : Cetakan Ketiga. Liberty.
- Irawan, S. (1992). *Ekonomi pembangunan*. Yogyakarta : BPFE.
- Irfandi, dkk (2019). “Pendampingan dan Pengembangan Kerajinan Anyam Khas Melayu Pesisir di Pantai Cermin Provinsi Sumatera Utara”. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. Vol 3. No 2. Hal 373–383.
- Machfoedz, M. (2006). *Kewirausahaan, Metode, Manajemen dan Implementasi*. Yogyakarta : BPFE .
- Maemonah, S. (2015). “Strategi Pengembangan Industri Kecil Gula Aren di Kecamatan Limbangan Kabupaten Kendal”. *Journal In EDAJ*. Vol. 4, No 4 . Hal 40-55
- Mathis, R. L. (2006). *Human Resource Management: Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta : Salemba Empat.
- Moleong, L. J. (2007). *Metodologi Penelitian Kualitatif* . Bandung : PT Remaja Rosdakarya.
- Mudiarta, K. G. (2009). “Jaringan Sosial (*Networks*) dalam Pengembangan Sistem dan Usaha Agribisnis : Perspektif Teori dan Dinamika Studi Kapital Sosial. *In Forum Penelitian Agro Ekonomi*. Vol 6. No2. Hal 27-34.
- Nuraeni, N. R. (2018). “Evaluasi Kesesuaian Lahan Tegalan di Kecamatan Sukoharjo Kabupaten Pringsewu”. *Jurnal Penelitian Geografi*. Vol1. No 1. Hal 2–11.
- Nurroyani, L., & Hendrastomo, G. (2018). ”Social Networking of Martabak Seller (Lebaksiu). *Jurnal Sosiologi Pendidikan*. Vol 2. No 1. Hal 90-95.
- Pamungkas, Lutfi Meysa Adining. (2019). “Pengaruh Modal Usaha, Strategi Pemasaran dan Karakteristik Wirausaha terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Perikanan di Kabupaten Tulungagung”. *Skripsi*. Tulungagung : Jurusan Ekonomi Syariah. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.
- Primiana, I. P. (2012). *Menggerakkan Sektor Riil UKM dan Industri*. Bandung : Alfabetta.
- Priyono, M. (2014). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Sidoarjo : Zifatama.
- Putra, Afif Pradana. (2019). “Modal Sosial Pedagang Kaki Lima di Era Globalisasi (Studi Kasus di Pasar Sidayu Kecamatan Sidayu Kabupaten Gresik). *Skripsi*. Surabaya : Jurusan Sosiologi. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik. UIN Sunan Ampel Surabaya.
- Purhantara, W. (2010). *Metode Penelitian Kualitatif untuk Bisnis*. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Rofik & Asyhabuddin (2005). “Nilai-Nilai Dasar Islam Sebagai Modal Sosial dalam Pengembangan Masyarakat”. *Aplikasi Ilmu Agama-agama*. Vol 2. No hal 175–188.
- Salim, S. (2012). . *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Bandung : Cipta Pustaka.

- Setiawan, B. S. (2006). "Topik: Keterpaduan Sektor Formal dan Informal Perkotaan Ruang Publik dan Modal Sosial". *Journal Universitas Islam Indonesia*. Vol 4. No 2. Halaman 112-120.
- Simbolon, M. M. (2004). *Dasar-dasar Administrasi dan Manajemen*. Jakarta : Ghalia.
- Sudarwan, D. (2013). *Menjadi Peneliti Kualitatif*. Bandung : CV. Pustaka Setia.
- Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Suparman Abdullah. (2013). "Potensi dan Kekuatan Modal Sosial dalam Suatu Komunitas". *Jurnal Sosiologi*. Volume 12. No 1. Hal 221-220.
- Supriono, F. dan R. (2008). "Modal Sosial : Definisi, Dimensi, dan Tipologi". *JurnalSosiologi*. Vol 2. No 1. Hal 80-90.
- Syahra, R. (2003). "Modal Sosial: Konsep dan Aplikasi". *Jurnal Masyarakat dan Budaya* Vol. 5. No1. Hal 65-75.
- Tambunan, M. R. (2013). *Pedoman penyusunan Standard operating prosedur*. Jakarta : Maiesta Publisher.
- Tambunan, Tulus T. H . (2009). *UMKM di Indonesia*. Bogor : Ghalia Indonesia.
- Thoha, M. (2001). *Perilaku Organisasi Konsep Dasar dan Aplikasinya*. Jakarta : CV. Rajawali.
- Usman, S. (2018). *Modal Sosial*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Velayati, Inun. (2018). "Modal Sosial Pedagang Kaki Lima di Pasar Pagi (Studi di Perumahan Kopkar Dwi Karya Kecamatan Way Pengubuan Kabupaten Lampung Tengah)". *Skripsi*. Bandar Lampung : Jurusan Sosiologi. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik. Universitas Lampung.
- Warkum Sumitro. (2004). *Azas-azas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait* . Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Wesli. (2008). *Drainase Perkotaan*. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Winarno, G. D dkk. (2019). "Klimatologi Pertanian. *Jurnal Pertanian*. Vol 3. No 2. Hal 40-45.
- Witjaksono, M. (2010). "Modal Sosial dalam Dinamika Perkembangan Sentra Industri Logam Waru Sidoarjo. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*. Vol. 11. No 4. Hal 200-210.
- Yuliarmi, Ni Nyoman. (2011). "Peran Modal Sosial dalam Pemberdayaan Industri Kerajinan di Provinsi Bali. *Skripsi*. Denpasar : Fakultas Ekonomi. Universitas Udayana.

LAMPIRAN
Dokumentasi Penelitian





BIODATA

A. Identitas Diri

Nama : Anysa Apriani
Nim : 2006026077
Tempat, tanggal lahir : Tegal, 20 April 2002
Alamat : Desa Dukuhturi RT 02 RW 03 Kec. Dukuhturi Kab. Tegal
Email : anys_a_priani_2006026077@walisongo.ac.id
No. Telp : 08895917885

B. Riwayat Pendidikan

TK Pertiwi Kepandean	(2008)
SD Negeri Dukuhturi 02	(2014)
SMP Negeri 01 Dukuhturi	(2017)
SMA Negeri 5 Tegal	(2020)

C. Pengalaman Organisasi

Ikatan Mahasiswa Tegal (2020-2022)

Demikian daftar Riwayat hidup ini dibuat dan sebenarnya serta dapat digunakan sebagaimana mestinya

Semarang, 29 Maret 2024

Saya yang bersangkutan

Anysa Apriani

2006026077