

JARINGAN KERJA FUNGSIONAL USAHA KECIL DAN MENENGAH (UKM) KRUPUK DI DESA MULYOARJO LAWANG MALANG

Luluk Dwi Kumalasari

Sosiologi, Universitas Muhammadiyah Malang, Indonesia

Email: lux_diva@yahoo.com

Abstrak

Keberhasilan pelaksanaan industri dalam ranah Usaha Kecil dan Menengah tentunya dipengaruhi oleh banyak faktor termasuk jaringan kerja industri itu. Mungkin kita tahu bahwa jaringan memang berpengaruh positif. Tetapi berdasarkan pengamatan awal peneliti, faktor eksternal industrialisasi yang berawal dari kondisi perekonomian negara yang tidak jelas di mata dunia, mau tidak mau juga berimbas pada hubungan jaringan kerja yang ada. Maka untuk mendapatkan jawaban jelas akan konsep jaringan kerja UKM dalam proses industrinya, peneliti tertarik untuk mengkaji lebih jauh tentang fenomena ini secara spesifik dengan judul Jaringan Kerja fungsional Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Krupuk di Desa Mulyoarjo Lawang Malang.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, jenis penelitian deskriptif, dan pengambilan subyek penelitian total sampling (3 pabrik). Metode pengumpulan data dengan wawancara, observasi dan dokumentasi. Tujuan dari penelitian ini adalah mengidentifikasi dan mendiskripsikan tentang bentuk-bentuk jaringan kerja yang selama ini terbentuk dan merupakan jaringan dari industri krupuk di Lawang dalam pelaksanaan usahanya. Dan penelitian yang berjudul jaringan kerja fungsional Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Krupuk ini, diharapkan mampu menghasilkan konsep baru tentang jaringan kerja. Mengingat selama ini banyak sekali jenis-jenis industri yang ada di Indonesia dan di berbagai Negara yang sangat berperan dalam menunjang perekonomian suatu Negara.

Hasil penelitian ini adalah jaringan kerja yang ada, baik jaringan produksi ataupun jaringan pemasaran yang terbentuk antar pelaku yang terkait dalam industri krupuk di Desa Mulyoarjo Lawang Malang hampir semuanya terjalin dengan baik dan berjalan dua arah. Masing-masing pihak dapat melaksanakan fungsinya masing-masing sesuai dengan kebutuhan yang dikerjasamakan pada proses produksi sampai pemasaran, meski disisi lain masih ada sedikit persoalan yaitu dalam ketidaktepatan waktu dalam penyelesaian perjanjian yang terbentuk, atau yang telah disepakati, dan naik turun harga pasar dari bahan dan penjualan.

Keywords: *Fungsional, Jaringan kerja, UKM.*

PENDAHULUAN

Sejarah ekonomi dunia menunjukkan bahwa industrialisasi merupakan proses interaksi antara pengembangan teknologi, inovasi, spesialisasi produksi dan perdagangan antar negara, yang pada akhirnya sejalan dengan meningkatnya

pendapatan masyarakat untuk mendorong perubahan struktur ekonomi di banyak Negara dari yang tadinya berbasis pertanian menjadi berbasis industri. Pengalaman di hampir semua Negara menunjukkan bahwa industrialisasi sangat perlu karena

menjamin pertumbuhan ekonomi jangka panjang. Hanya sebagian kecil Negara dengan jumlah penduduknya yang sedikit dan kekayaan minyak atau SDA (sumber daya alam) yang melimpah, seperti Kuwait, Arab Saudi, Emirat Arab, Qatar, Libya dan Brunei Darussalam dapat berharap mencapai tingkat pendapatan per kapita yang tinggi tanpa lewat proses industrialisasi atau pembangunan sektor industri yang kuat, tetapi hanya mengandalkan minyak. Sejumlah faktor yang membuat intensitas dari proses industrialisasi berbeda antar Negara selain perbedaan kemampuan dalam pengembangan teknologi dan inovasi, serta laju pertumbuhan PN per kapita, antara lain; 1. Kondisi dan struktur awal ekonomi dalam negeri 2. Besarnya pasar dalam negeri yang ditentukan oleh kombinasi antara jumlah populasi dan tingkat PN riil per kapita 3. Ciri industrialisasi (cara pelaksanaan industrialisasi) dan 4. Keberadaan SDA (Sumber Daya Alam).

Pelaksanakan industrialisasi, mencakup dua pilihan strategi, yakni strategi substitusi impor (SI) atau strategi promosi ekspor (PE). Strategi SI sering disebut kebijakan inward-looking, yakni strategi yang memfokuskan pada pengembangan industri nasional yang berorientasi kepada pasar domestik. Sedangkan strategi PE sering disebut kebijakan outward-looking, yakni strategi yang memfokuskan pada pengembangan industri nasional yang lebih berorientasi kepada pasar internasional (Tulus Tambunan, 2003). Walaupun demikian, industrialisasi bukanlah merupakan tujuan

akhir dari pembangunan ekonomi, melainkan hanya salah satu strategi yang harus ditempuh untuk mendukung proses pembangunan ekonomi guna mencapai tingkat pendapatan per kapita yang tinggi dan berkelanjutan. Usaha Kecil Menengah (UKM) merupakan salah satu tangan industri yang bisa membantu dalam pembentukan kondisi Negara untuk menuju kesejahteraan. Meski UKM seringkali orientasi pasarnya masih domestik.

Selama ini di Indonesia, perkembangan usaha kecil dan menengah (UKM) banyak mendapat perhatian serius dari pemerintah maupun kalangan masyarakat luas, karena kelompok unit usaha ini menyumbang sangat banyak kesempatan kerja dan oleh karena itu menjadi salah satu sumber penting bagi penciptaan pendapatan. UKM berperan juga sebagai salah satu sumber penting bagi pertumbuhan PDB dan ekspor nonmigas, khususnya ekspor barang-barang manufaktur. Dan tidak kalah pentingnya, bahwa UKM di Indonesia berperan besar dalam penciptaan/pertumbuhan kesempatan kerja, atau sumber pendapatan bagi masyarakat/Rumah Tangga miskin.

Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Menekop&UKM) mendefinisikan usaha kecil (UK), termasuk usaha mikro (UM), sebagai suatu badan usaha milik warga Negara Indonesia, baik perorangan maupun berbadan hukum yang memiliki kekayaan bersih, tidak termasuk tanah dan bangunan sebanyak-banyaknya Rp 200 juta dan atau mempunyai hasil

penjualan rata-rata pertahun sebanyak Rp 1 miliar dan usaha tersebut berdiri sendiri. Badan usaha milik warga Negara Indonesia yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp 200 juta sampai Rp 10 miliar tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha didefinisikan sebagai usaha menengah (UM). Badan usaha dengan nilai asset dan omzet di atas itu adalah usaha besar (UB).

Badan pusat statistik (BPS) mendefinisikan skala usaha berdasarkan jumlah tenaga kerja. Usaha kecil (UK) adalah perusahaan (baik yang berbadan hukum atau tidak) yang mempunyai jumlah tenaga kerja 5-19 orang termasuk pemilik usaha atau pengusaha, dan usaha mikro adalah usaha dengan tenaga kerja 1-4 orang. Sedangkan usaha menengah (UM) adalah perusahaan yang mengerjakan 20-99 orang, dan perusahaan dengan jumlah tenaga kerja lebih dari 99 orang dikategorikan sebagai usaha besar (UB).

Distribusi jumlah unit usaha menurut skala usaha dan sektor menunjukkan bahwa disatu sisi, UKM memiliki keunggulan atas usaha besar di pertanian, dan di sisi lain, dilihat dari jenis produk yang dibuat, jenis teknologi dan alat-alat produksi yang dipakai, dan metode produksi yang diterapkan, UKM di Indonesia pada umumnya masih dari kategori 'primitif'. Hal ini sangat berbeda jika dibandingkan dengan UKM di Negara-negara seperti Korea selatan, Jepang dan Taiwan yang sangat unggul dalam produksi barang-barang industri dengan bobot

teknologi menengah dan tinggi, baik barang-barang jadi maupun setengah jadi seperti komponen-komponen mesin, otomotif, dan alat-alat elektronika.

Perkembangan UKM di Indonesia dari tahun ke tahun memang banyak mengalami perkembangan (peningkatan) jumlah. Hanya pada saat terjadinya krisis ekonomi tahun 1998, usaha dari semua kategori banyak yang mengalami pertumbuhan negatif, termasuk usaha kecil. Tetapi dibandingkan yang lain, usaha kecil relatif masih bisa bertahan dan paling sedikit efek negatifnya. Pentingnya UKM sebagai salah satu sumber pertumbuhan kesempatan kerja di Indonesia tidak hanya tercerminkan pada kondisi statis, yakni jumlah orang yang bekerja di kelompok usaha tersebut yang jauh lebih banyak daripada yang diserap industri besar, tetapi juga dapat dilihat pada kondisi dinamis, yakni laju kenaikannya setiap tahun yang lebih tinggi daripada industri besar. Realitas yang ada saat ini, seringkali usaha kecil ketika akan mengembangkan unit usahanya, selalu terbatas dengan berbagai kendala, karena usaha level kecil tidak melibatkan banyak tenaga profesional dalam operasionalnya. Seringkali semboyan yang diusung adalah kekerabatan, niat dan tekad.

Melihat realitas ini, pembentukan jaringan kerja untuk meningkatkan kualitas serta perkembangan dari suatu industri, terutama industri skala kecil dan menengah memang sangat dibutuhkan. Jaringan usaha dapat berbentuk mulai dari yang sederhana

sampai ke bentuk yang kompleks. Pembentukan jaringan diharapkan dapat menciptakan berbagai interaksi antar unit usaha yang pada akhirnya bisa menentukan konsistensi jaringan usaha yang terbentuk. Jaringan ini berbentuk kerjasama-kerjasama dengan unit-unit usaha lain dan harus dapat dipelihara dengan baik. Dengan demikian, adanya jaringan usaha yang baik akan mendorong suatu perubahan yang penting dalam suatu industri.

Malang adalah salah satu daerah sentra industri di Indonesia yang mempunyai banyak unit UKM, termasuk di desa Mulyoarjo Kecamatan Lawang, ada beberapa UKM antara lain; industri krupuk, industri keripik, industri mebel, industri makanan kering (kue) dan lain-lain. Tidak jauh beda dengan kondisi beberapa UKM yang ada, dalam perjalanan perkembangannya, UKM di desa Mulyoarjo menurut cerita-cerita yang pernah di dengar peneliti juga banyak menghadapi kendala/masalah yang membutuhkan berbagai solusi kritis untuk keluar dari permasalahan yang dihadapi dan disisi lain UKM mampu untuk bertahan dan terus berkembang seiring perkembangan zaman.

Keberhasilan pelaksanaan industri di UKM tentunya dipengaruhi oleh banyak faktor yang termasuk dalam jaringan kerja industri itu. Mungkin kita tahu bahwa jaringan memang berpengaruh positif. Tetapi berdasarkan pengamatan awal peneliti, faktor eksternal industrialisasi yang berawal dari kondisi perekonomian negara

yang tidak jelas di mata dunia, mau tidak mau juga berimbas pada hubungan jaringan kerja yang ada.

Maka untuk mendapatkan jawaban jelas akan jaringan kerja UKM dalam proses industrinya, peneliti tertarik untuk mengkaji lebih jauh tentang fenomena ini secara spesifik dengan judul Jaringan Kerja fungsional Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Krupuk di Desa Mulyoarjo Lawang Malang.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Bentuk-bentuk jaringan kerja fungsional yang selama ini terbentuk dan merupakan jaringan dari industri krupuk di Lawang dalam pelaksanaan usahanya, sehingga penelitian ini berfokus pada menggali bagaimana jaringan kerja fungsional usaha kecil dan menengah (UKM) krupuk di Desa Mulyoarjo Lawang Malang.

METODE PENELITIAN

Pendekatan dalam penelitian ini adalah adalah penelitian kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif yaitu menggambarkan atau menjelaskan fenomena social yang terjadi di tempat penelitian. Bondan dan tailor mendefinisikan penelitian kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata atau tulisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Menurut mereka penelitian ini diarahkan latar dan individu tersebut secara holistik (utuh). Jadi dalam hal ini tidak boleh menginflasikan individu atau organisasi ke dalam variabel atau hipotesis, tetapi perlu

memandangnya sebagai bagian dari suatu keutuhan.

Moleong lebih lanjut menyebutkan jika menggunakan metode kualitatif, maka metode tersebut digunakan karena beberapa perhitungan. Pertama, menyebutkan metode kualitatif lebih mudah apabila berhadapan dengan kenyataan ganda. Kedua, metode ini menyajikan secara langsung hakikat hubungan antara peneliti dan responden. Ketiga, metode ini lebih peka dan lebih dapat menyesuaikan diri dengan banyak penajaman pengaruh bersama dan terhadap pola-pola yang dihadapinya (Lexi Moleong, 2004).

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Penyajian Data

Bab ini memaparkan hasil temuan-temuan dari lapangan yang terkait dengan judul penelitian yaitu jaringan kerja fungsional usaha kecil dan menengah di Desa Mulyoarjo Kecamatan Lawang Malang. Temuan-temuan yang dipaparkan merupakan data-data yang mampu menjawab pertanyaan penelitian atau rumusan masalah secara keseluruhan, yang diperoleh dari observasi, wawancara dan dokumen. Adapun rumusan masalah yang menjadi fokus dalam penelitian ini adalah bagaimana jaringan kerja fungsional yang terbentuk dalam industri krupuk di Mulyoarjo Lawang, yang mencakup tiga pabrik krupuk. Jaringan yang dimaksud adalah antara pelaku yang terkait dengan industri krupuk yaitu pemilik dan pihak-pihak

lain yang terkait dalam proses pembuatan sampai pemasaran krupuk.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan jenis penelitian deskriptif yang berusaha secara maksimal untuk bisa mendapatkan gambaran dan menjelaskan secara detail hasil temuan-temuan di lapangan terkait jaringan kerja. Subyek penelitian dalam penelitian ini adalah para pemilik pabrik krupuk di Desa Mulyoarjo Lawang Malang berjumlah 3 orang, dengan metode total sampling. Secara lebih rinci tentang gambaran subyek penelitian akan dijabarkan berikut ini.

B. Analisa Data Tentang Jaringan Kerja Fungsional Usaha Krupuk di Desa Mulyoarjo Lawang Malang

Jaringan kerja sebenarnya merupakan sebuah proses membangun kerjasama atau hubungan kerja yang saling menguntungkan. Hubungan tersebut tentunya dibentuk untuk mengembangkan industri krupuk oleh para pemilik industri agar industrinya mampu bersaing dan menghasilkan keuntungan. Dalam hal ini jaringan yang terkait dalam industri krupuk adalah berbagai pihak yang terlibat dalam proses awal sampai akhir produksi dalam industri krupuk, yang mencakup proses pembuatan dan pemasaran.

Diantara aktor yang terkait tersebut terdapat unsur kerja yang melalui media hubungan sosial menjadi kerjasama. Di tempat mereka berinteraksi itulah salah satu media hubungan social yang

membentuk kerjasama diantara aktor tersebut. Jaringan sosial yang terbentuk karena adanya rasa ingin tahu saling menginformasikan, saling mengingatkan, dan saling membantu dalam melaksanakan atau mengatasi sesuatu. Antara aktor saling terikat dan tidak bisa terlepas dari aktor lainnya, keterikatan antara industri krupuk yang melibatkan begitu banyak pihak inilah yang disebut sebagai jaringan sosial. Apabila salah satu aktor tidak berjalan dengan baik maka dapat dipastikan proses usaha industri ini tidak berjalan sebagaimana mestinya.

Jaringan kerja menurut Bapak Solikin merupakan hal yang harus dibina, karena adanya jaringan sangat membantu dalam pengembangan usaha, karena masing-masing bisa bercerita dan bertukar informasi tentang usaha yang digelutinya, dan terkadang juga dilanjutkan juga dengan obrolan-obrolan lain yang menunjang keakraban dalam berwisausaha. Melalui ikatan emosional yang terbentuk dengan jaringan merupakan hal yang luar biasa berperan dalam pengembangan usaha, karena masing-masing pelaku industri menyadari adanya kebutuhan-kebutuhan yang memang tidak bisa diselesaikan sendiri.

1. Aktor yang Terlibat dalam Jaringan Kerja Fungsional Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Krupuk.

Hasil wawancara dalam penelitian tentang jaringan kerja fungsional usaha kecil dan menengah (UKM) krupuk di

Desa Mulyoarjo Kecamatan Lawang Kabupaten Malang yang telah dilakukan oleh peneliti ini, peneliti menemukan ada banyak aktor yang terlibat dalam jaringan kerja industri krupuk. Aktor-aktor ini saling terkait dan bekerjasama dalam mendukung dan menjalankan usaha krupuk.

Industri krupuk yang ada di Desa Mulyoarjo ini adalah termasuk usaha kecil dan menengah karena jumlah pekerjanya antara 15 orang sampai 50 orang. Industri krupuk ini bagi desa Mulyoarjo adalah industri yang bagus dan sangat membantu dalam mengangkat perekonomian warga, karena mayoritas pekerjanya adalah saudara atau tetangga pemilik pabrik itu sendiri. Dan pabrik-pabrik ini bersaing secara sehat dalam menjalankan usahanya, berjalannya usaha mereka juga didukung oleh cirikhas dan variasi jenis krupuk yang dihasilkan. Tidak jarang pula antar pemilik pabrik juga saling membantu dan bekerjasama apabila ada permintaan yang tidak bisa dilayani oleh pabrik sendiri.

Jaringan fungsional UKM krupuk di Desa mulyoarjo Lawang Malang ini secara lebih detail akan dijelaskan melalui 2 sub yaitu jaringan saat pembuatan dan jaringan pemasaran.

a. Jaringan yang terlibat dalam pembuatan krupuk

Jaringan Usaha seringkali didasarkan pada tiga dasar pembentukan yaitu pertama, jaringan produksi, kedua, jaringan pemasaran. Kedua hal ini

merupakan rangkaian kegiatan yang menunjang secara positif apabila diterapkan oleh industri.

Usaha kecil menengah (UKM) krupuk di Mulyoarjo juga melibatkan berbagai jaringan dalam produksi dan pemasaran produk krupuknya. Jaringan ini terkait erat dan merupakan bagian yang tidak bisa dilepaskan begitu saja, karena apabila jaringan tidak diperhatikan dan dijalin secara baik, maka jaringan akan bersifat tidak fungsional, terutama dalam hal menghambat perkembangan industri.

Jaringan-jaringan yang terlibat dalam jaringan produksi krupuk di Mulyoarjo adalah:

1. Pabrik Tepung, Agen Tepung (Tepung Jagung, tepung Kanji)

Pabrik tepung, agen tepung adalah jaringan yang vital dalam industri krupuk, karena tanpa ada bahan ini (tepung) maka krupuk tidak dapat diproduksi. Tepung yang digunakan oleh pabrik-pabrik krupuk di Mulyoarjo didapatkan dari berbagai wilayah. Untuk kapasitas yang besar biasanya tepung didatangkan langsung dari pabrik tepung di daerah Lampung atau Bandung, sedangkan untuk jumlah pengambilan yang tidak terlalu besar biasanya di dapatkan dari wilayah-wilayah terdekat dengan pabrik, misal dari sidoarjo atau agen yang ada di Malang sendiri.

2. Agen Bumbu, Distributor Bumbu, Sales Bumbu (Micin, Bawang,

Garam, Garlik, Puron, Sari Manis, Titan, Soda, STPP= pengembang).

Jaringan yang kedua ini sangat menentukan dalam penciptaan rasa dan warna krupuk. Rasa yang enak dan warna yang sesuai dengan pesanan dari pembeli adalah hal yang sangat patut diperhatikan oleh pengusaha krupuk. Apabila warna tidak sesuai atau rasa juga tidak sesuai maka bisa dianggap sebagai produk gagal dan pembeli berhak untuk melakukan komplain atau protes kepada pemilik industri.

Jaringan pabrik krupuk dengan agen atau sales bumbu selama ini berjalan dengan baik. Agen atau sales bisa datang sewaktu-waktu dibutuhkan oleh pemilik pabrik apabila tiba-tiba juga bumbu-bumbu yang ada di pabrik habis.

3. Nelayan (Distributor Udang) dan Pabrik pengolahan Udang.

Selain bumbu-bumbu di atas, yang berpengaruh juga dengan rasa krupuk adalah bahan dari ikan. Hampir ketiga pabrik yang peneliti teliti semuanya menggunakan udang dalam produksi krupuknya. Udang-udang ini bisa didapat langsung dari nelayan atau pabrik pengolahan ikan.

4. Distributor Sarden, Agen sarden

Sarden adalah bahan krupuk yang terbuat dari ikan dan biasanya sudah dikemas atau sudah dalam pengemasan

karena sudah masuk di pengolahan. Sarden biasanya digunakan sebagai perasa krupuk kalau harga udang sedang melonjak. Sarden-sarden yang digunakan oleh pengusaha krupuk biasanya diperoleh dari distributor atau agen sarden baik yang ada di Malang atau luar Malang.

5. Pabrik Plastik, Agen Plastik

Pabrik plastik atau agen plastik sangat dibutuhkan sebagai rangkaian produksi krupuk, karena setelah krupuk selesai diproduksi dan siap dikemas, maka krupuk dikemas dalam bungkus plastik dengan berat krupuk per bal (per satu kantong) adalah lima kilo.

6. Pengrajin Eblek

Jaringan yang terbentuk oleh pengusaha krupuk dan pengrajin eblek selama ini juga berjalan dengan baik. Eblek adalah alat yang terbuat dari bambu yang digunakan sebagai alas krupuk sewaktu baru dicetak dan dikukus di dalam mesin kukus.

Eblek-eblek ini diperoleh dari pengrajin yang bertempat tinggal di sekitar industri krupuk yaitu di wilayah Malang dan Lawang sendiri. Harga keblek persatuannya berkisar antara RP 3500 sampai 5000. Dengan dibutuhkannya eblek dalam industri krupuk, maka membuka juga peluang industri bagi orang lain.

7. Toko Listrik, Toko Besi, Toko spearpad Mesin

Krupuk juga akan terkendala dalam produksinya apabila tidak didukung dengan peralatan atau sarana lain yang menunjang produksi krupuk termasuk listrik dan mesin, maka listrik dan mesin harus selalu siap memproduksi. Jadi kalau listrik mati atau mesin rusak maka harus segera diatasi. Maka untuk itu jaringan dengan toko listrik, toko besi, toko spearpad mesin harus dijalin dengan baik.

Selama ini jaringan industry krupuk di Mulyoarjo dengan took-toko ini berjalan dengan aman dan lancar, karena toko-toko ini setiap saat bisa mensuplai perlengkapan itu, hal ini juga ditunjang dengan jarak took yang tidak jauh dengan lokasi pabrik.

8. Bengkel Las

Keberadaan bengkel di area industri sebenarnya sangatlah dibutuhkan termasuk bengkel las. Setiap saat keberadaan teknisi las harus tidak berada jauh dengan lokasi pabrik.

9. Bengkel Mesin Krupuk

Krupuk juga akan terkendala dalam produksinya apabila mesin-mesin krupuk yang digunakan dalam produksi krupuk macet atau rusak. Maka setiap pabrik diharapkan menyiapkan teknisi mesin sebagai salah satu karyawannya. Tetapi hal ini tidak serta merta diikuti oleh semua pabrik krupuk termasuk di Mulyoarjo.

10. Perbankan

Bank adalah bagian dari jaringan produksi untuk pengembangan usaha termasuk usaha krupuk. Semua pabrik krupuk di Lawang ada peminjaman modal ke Bank untuk pengembangan usahanya. Besar peminjaman yang dilakukan bervariasi tergantung dari kebutuhannya.

b. Jaringan yang terlibat dalam pemasaran krupuk

Selain jaringan produksi, jaringan pemasaran adalah rangkaian dari proses dalam sebuah industri termasuk industri krupuk. Jaringan pemasaran juga sangat menentukan dalam berjalan atau tidaknya sebuah industri. Tanpa pemasaran maka barang yang diproduksi tidak akan bisa sampai ke tangan konsumen. Dan tanpa dibelinya suatu barang, maka produksi tidak akan bisa berjalan dengan lancar.

Industri dalam pemasaran barang yang telah diproduksi pasti melibatkan beberapa atau banyak aktor, begitu juga dengan industri krupuk di Desa Mulyoarjo Lawang Malang. Ada beberapa aktor yang terlibat dalam pemasaran krupuk-krupuk, antara lain;

1. Agen Krupuk

Agen krupuk adalah jaringan pemasaran terbesar dari pabrik krupuk. Tanpa peran dari agen krupuk maka industri krupuk tidak akan bisa berjalan dengan baik, karena agen krupuklah yang biasanya bisa memasarkan krupuk dalam jumlah besar. Agen-agen krupuk yang merupakan jaringan dari industri krupuk di Desa

Mulyoarjo tersebar di beberapa kota di wilayah Indonesia.

2. Penggoreng

Jaringan pemasaran lain yang juga merupakan jaringan pemasaran industri krupuk adalah penggoreng. Penggoreng ini rata-rata tersebar di sekitar lokasi pabrik (penggoreng yang langsung beli krupuk di pabrik) dan ada penggoreng yang melaksanakan aktifitasnya di wilayah-wilayah agen krupuk (jaringan peenggoreng yang tidak langsung berhubungan dengan pabrik).

3. Pengecer

Selain agen dan penggoreng, pengecer juga sangat fungsional dalam jalannya industri krupuk meski tidak membeli dalam jumlah besar tapi mereka juga aktif dalam pemasaran sampai ke tangan konsumen.

4. Sales atau Tengkulak

Sales atau tengkulak ini adalah orang yang membeli krupuk dengan prinsip keuntungan cepat, berpikirnya hanya bagaimana berbuat agar barang cepat habis terjual. Jaringan ini juga banyak tersebar di wilayah Jawa Timur terutama Malang sendiri. Biasanya para tengkulak atau sales ini menjual barang langsung dan menitipkannya ke took-toko krupuk yang tersebar.

5. Esdpedisi (Truk)

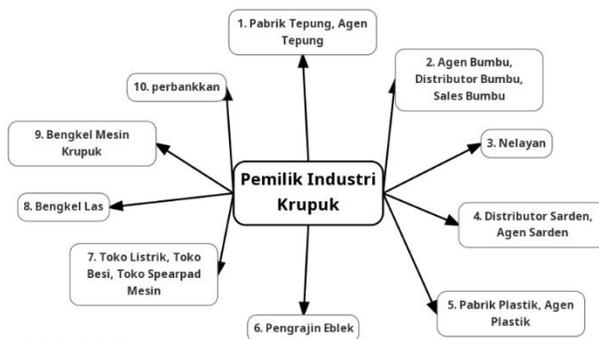
Jaringan pemasaran lain yang krusial adalah alat angkut (ekspedisi). Karena tanpa alat transportasi maka barang tidak akan sampai di lokasi pembeli. Maka, pabrik-pabrik yang ada di Lawang juga mempunyai alat-alat angkut krupuk ini. Semua pabrik mempunyai mobil pick up (bak terbuka) untuk pengangkutan krupuknya.

2. Konsep atau Bentuk Jaringan Kerja Kerja Fungsional Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Krupuk.

Jaringan kerja industri kecil dan menengah industri krupuk di Desa Mulyoarjo Lawang Malang melibatkan sekumpulan aktor yang terikat dalam jaringan pelaku suatu sistem usaha dan mereka bekerja dalam jaringan sesuai dengan spesialisasi masing-masing.

Aktor-aktor yang terlibat dalam industri krupuk di Mulyoarjo sudah dijelaskan dalam sub bab di atas, dan di bawah ini adalah bentuk-bentuk jaringan kerja yang tercipta dari pihak-pihak yang terlibat dalam industri tersebut.

Bentuk Jaringan Kerja Fungsional Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Krupuk



KESIMPULAN

Hasil penelitian ini adalah jaringan kerja, baik jaringan produksi ataupun jaringan pemasaran yang terbentuk antar pelaku yang terkait dalam industri krupuk di Desa Mulyoarjo Lawang Malang hampir semuanya terjalin dengan baik dan berjalan dua arah. Masing-masing pihak dapat melaksanakan fungsinya masing-masing sesuai dengan kebutuhan yang dikerjasamakan pada proses produksi sampai pemasaran, meski masih ada sedikit persoalan termasuk dalam ketidaktepatan waktu dalam penyelesaian perjanjian yang terbentuk atau yang telah disepakati dan naik turun harga pasar dari bahan dan penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Agusyanto, Ruddy. 2007. Jaringan Sosial dalam Organisasi. Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Denzin, Norman K. 2009. Hand Book of Qualitatif Research. Jakarta: Pustaka Pelajar.
- John W. Creswell, 1998. Qualitative Inquiry and Research Design. SAGE Publication.
- Komariah Aan, Djam'an Satori, 2014. Metode Penelitian Kualitatif. Bandung: Alfabeta.
- Miles, Matthew B. and A. Michael Huberman. 1992. Analisis Data Kualitatif Buku Sumber tentang Metode-metode Baru. Jakarta: UI Press.
- Moleong, Lexi. 2004. Metode Penelitian Kualitatif. Bandung: Rosdakarya.

- Subanar, Harimurti. 2001. *Manajemen Usaha Kecil*. Yogyakarta: Fakultas Ekonomi UGM.
- Sunartiningsih, Agnes. 2004. *Pemberdayaan Masyarakat Desa Melalui Institusi Lokal*. Yogyakarta: Universitas Gadjah Mada.
- Susilo Sri Y., Maryatno, 1996. *Tulisan dari masalah usaha kecil sampai masalah ekonomi makro*. Yogyakarta: Universitas Atma Jaya.
- Tambunan, Tulus. 2003. *Perekonomian Indonesia, beberapa masalah penting*. Jakarta: Ghalia Indonesia