

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang Masalah

Usaha mikro kecil dan menengah merupakan penopang perekonomian yang penting bagi negara-negara berkembang seperti Indonesia. Hal ini merujuk pada data BPS tahun 2016-2017 UMKM menyumbang 60% untuk PDB dan telah menyerap 97% tenaga kerja.<sup>1</sup> Besarnya presentase pada data tersebut menjelaskan bahwa UMKM memiliki peran penting dalam menopang perekonomian Indonesia.

Krisis moneter beserta inflasinya di Indonesia yang terjadi pada tahun 1998 telah membuat mayoritas perusahaan dengan skala besar mengalami kebangkrutan. Namun, yang menarik adalah UMKM pada waktu itu mampu untuk tetap mempertahankan eksistensinya dan terus mengalami perkembangan di kala krisis ekonomi sedang berkejolak. Hal ini tentu tidak menjadikan semangat juang para pelaku usaha UMKM menurun. Para pelaku usaha ini terus bangkit dan maju demi mencapainya kembali stabilitas ekonomi yang diharapkan. Hal ini tentu terus menjadi pacuan yang signifikan dengan dibuktikannya UMKM terutama yang berskala kecil terus mengalami kenaikan dan sedikit demi sedikit mampu memperbaiki ekonomi yang pernah mengalami kemerosotan.

---

<sup>1</sup>Kementerian Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah , “Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dan Usaha Besar (UB) Tahun 2016-2017” diakses dari [http://www.depkop.go.id/uploads/laporan/1549946778\\_UMKM%202016-2017%20rev.pdf](http://www.depkop.go.id/uploads/laporan/1549946778_UMKM%202016-2017%20rev.pdf), tanggal 6 September 2019, pukul 13.14

UMKM yang di dalamnya termasuk pelaku usaha kecil di Indonesia ini dari tahun 2016 hingga 2017 menurut data BPS mengalami peningkatan. Pada tahun 2016, pertumbuhan usaha kecil mengalami kenaikan sebesar 4,65%. Tidak hanya berhenti di situ saja kenaikan ini terjadi, di tahun berikutnya peningkatan juga semakin terlihat dengan kenaikan sebesar 4,74% dari total jumlah usaha kecil di Indonesia.<sup>2</sup> Melihat realitas di masyarakat yang terus bermunculan usaha-usaha mikro, diperkirakan angka-angka tersebut akan terus mengalami kenaikan. Hal ini juga tidak terlepas dari program pemerintah pusat dan daerah yang menggandeng berbagai instansi seperti BUMN, BUMD dan sektor swasta. Hal ini tentu menjadi salah satu tolok ukur bahwa usaha kecil atau menengah nyatanya kian hari semakin berkembang dan diminati oleh banyak kalangan yang benar-benar dapat melihat peluang usaha di lingkungannya. Ini tentu menjadi jembatan awal yang dapat membawa masyarakat pada sebuah kemajuan yang baik terutama di bidang ekonomi.

Salah satu Kabupaten yang terdapat usaha mikro dengan jumlah banyak adalah Mojokerto. Mojokerto tidak hanya menjadi kota industri yang memiliki jumlah UMKM melimpah, tetapi juga sebagai kota budaya, pendidikan, dan pariwisata. Hal ini dapat dilihat dari penerimaan daerah yang mengalami peningkatan setiap tahunnya.<sup>3</sup> Menurut data Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Mojokerto pada tahun 2012 terdapat 262.651 unit usaha mikro di

---

<sup>2</sup> Ibid.,

<sup>3</sup> Kompasiana.com, “Mojokerto Kota Budiparindra”, diakses dari <https://www.kompasiana.com/rekanarief/5c81e57b677ffb7f76142495/mojokerto-kota-budiparindra-kota-budaya-pendidikan-pariwisata-industri-dan-perdagangan>, tgl 17 September 2019, pukul 19.45.

kabupaten tersebut.<sup>4</sup> Usaha yang dijalani oleh para pelaku usaha ini memiliki banyak ragam, seperti pakaian, kuliner, dan karya seni. Mojokerto juga memiliki industri rumahan pembuat sepatu cukup banyak dan tersebar di beberapa kecamatan serta memiliki sentra kerajinan bernilai seni tinggi dalam bentuk perunggu atau kuningan yang berada di kecamatan Trowulan.

Perkembangan usaha kecil di Mojokerto telah membantu perekonomian warga setempat. Hal ini tentu merupakan sebuah langkah positif masyarakat Mojokerto dalam mencapai kesejahteraan hidupnya. Hingga tahun 2018, bersamaan dengan peringatan Hari Koperasi ke-71, usaha mikro di Mojokerto telah membawa dampak cukup signifikan. Hampir 75% tenaga kerja di Mojokerto terserap oleh usaha mikro.<sup>5</sup> Dalam bidang kuliner misalnya, Mojokerto dikenal memiliki makanan khas berupa onde-onde dan kerupuk kulit sapi atau yang lebih sering dikenal dengan kerupuk rambak.

Sentra produksi dan penjualan olahan yang berbahan dasar kulit sapi atau disebut juga dengan kerupuk rambak ini berada di satu kawasan jalan raya penghubung Kota Mojokerto menuju Mojosari dan sebaliknya. Lebih tepatnya berada di Desa Kauman, Kecamatan Bangsal, Kabupaten Mojokerto. Keberadaan usaha pengolahan kulit sapi tersebut sudah berlangsung cukup lama dan tidak sedikit pula produsen kerupuk kulit sekarang ini merupakan penerus dari bapak atau kakeknya dulu. Artinya, usaha kerupuk ini merupakan usaha warisan karena

---

<sup>4</sup> Desika Karinayah, “Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kabupaten Sidoarjo”, diakses dari [http://repository.unair.ac.id/74627/3/JURNAL\\_Fis.AN.61%2018%20Sup%20p.pdf](http://repository.unair.ac.id/74627/3/JURNAL_Fis.AN.61%2018%20Sup%20p.pdf), tgl 10 September 2019, pukul 20.02

<sup>5</sup> “Dinkop Mojokerto Lahirkan 1.000 UMKM dalam Setahun”, diakses dari <https://faktualnews.co/2018/07/31/setahun-dinkop-mojokerto-lahirkan-1-000-umkm/91559/>, tgl 10 September 2019, pukul 20.20

dikelola secara turun temurun. Namun, ada pula pengusaha yang menjadi pionir dalam lingkup keluarganya dengan harapan dapat memperbaiki kondisi ekonomi yang ada. Beberapa produsen besar sudah memulai usahanya sejak puluhan tahun silam.

Jika melihat ke belakang, awal mula keberadaan usaha kerupuk kulit tersebut masih belum jelas, tetapi perkembangannya mulai terlihat sejak kawasan tersebut dijadikan sebagai sentra industri kecil. Hingga akhirnya kawasan Desa Bangsal terpilih untuk dijadikan lokasi sentra industri kecil krupuk rambak di Kecamatan Bangsal, Kabupaten Mojokerto. Penentuan lokasi optimum ini di keluarkan oleh Disperindag tahun 1989.

Menjadi sentra produksi kerupuk kulit tentu melibatkan masyarakat dalam kegiatan ekonomi tersebut. Masyarakat dalam hal ini merupakan orang-orang yang masih berada dalam satu kawasan dan saling berdekatan antara satu rumah produksi dengan rumah produksi yang lain. Dalam sistem penjualannya juga sama. Ketika melalui kawasan jalan Raya Bangsal maka akan mudah menemukan para penjual hasil olahan kerupuk kulit yang berjajar kurang lebih sepanjang 1 km ke arah timur dari Polsek Bangsal. Para penjual memiliki kios di depan masing-masing rumah mereka. Jenis olahan yang dijual sama, yaitu berupa kerupuk rambak yang siap konsumsi dan kerupuk rambak yang mentah.

Menjadi menarik karena banyaknya produsen dan penjual yang berada di kawasan Raya Bangsal. Hal tersebut membuat Kabupaten Mojokerto selain dikenal dengan makanan khasnya yakni onde-onde juga dikenal dengan kerupuk kulit atau kerupuk rambaknya. Pengendara yang menuju Mojokerto atau hanya

melintasi kawasan tersebut yang juga notabenenya merupakan jalur alternatif dari Mojokerto menuju Gempol arah Banyuwangi, arah Malang, atau sebaliknya banyak yang menyempatkan mampir untuk membeli olahan kerupuk kulit tersebut sebagai camilan atau oleh-oleh khas dari Mojokerto.

Produsen kerupuk kulit di wilayah tersebut terhitung banyak, terdapat sekitar 39 produsen kerupuk kulit di Desa Kauman, Kecamatan Bangsal, Kabupaten Mojokerto. Jumlah tersebut hanya berada di satu desa saja, ditambah masih banyak lagi produsen lain yang berasal dari desa lain yang masih berada di sekitaran kawasan Raya Bangsal. Berdasarkan data yang di ambil dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan pada tahun 2013, produksi kerupuk kulit di kawasan Raya Bangsal tersebut mencapai jumlah rata-rata 2086,84 ton/tahun. Dengan rata-rata jumlah produksi sebanyak itu setiap tahunnya industri rumahan tersebut banyak menyerap tenaga kerja, terutama pemberdayaan warga di sekitar kawasan tersebut yang juga banyak bekerja sebagai buruh harian di rumah produksi kerupuk kulit tersebut.

Rumah produksi dalam konteks yang dimaksud penulis adalah dalam proses produksi yang dilakukan para produsen dilakukan dirumah masing-masing pemilik usaha. Permasalahan yang tidak bisa dipisahkan dalam sebuah usaha adalah kekurangan modal. Dalam kegiatan produksi tersebut membuat para pelaku usaha memanfaatkan lahan pekarangan rumah mereka sebagai dapur pengolahan kerupuk kulit dan juga dalam proses produksi menggunakan peralatan tradisional yang mudah ditemui di pasar sekitaran kawasan tersebut. Dengan terbatasnya lahan, dalam proses penjemuran olahan kerupuk kulit para produsen

memanfaatkan tepian jalan dan lapangan desa sebagai solusi dari minimnya lahan yang di miliki dan tidak digunakan teknologi oven dalam proses pengeringan olahan kerupuk kulit. Mereka beralasan bahwa pengeringan dengan terik sinar matahari lebih mendapatkan hasil yang bagus dan memuaskan dibanding dengan memakai oven sebagai media untuk mengeringkan kulit.

Bahan baku kulit sapi yang dimasak berasal dari pemasok lokal. Namun pada bulan-bulan tertentu, seperti libur sekolah atau hari raya otomatis permintaan melonjak. Akibat permintaan yang tinggi pemasok kulit sapi tidak mampu memenuhi permintaan pasar sehingga menggunakan alternatif dengan mendatangkan bahan baku kulit yang diimpor dari China. Meskipun ternyata bahan baku kulit sapi lokal tetap dianggap oleh beberapa produsen lebih bagus kualitasnya dibanding bahan baku kulit sapi impor dari Cina yang menghasilkan olahan kerupuk kulit yang kurang baik. Namun produsen yang memilih kulit sapi impor memiliki pertimbangan harga bahan baku kulit sapi impor lebih murah jika dibanding dengan bahan baku lokal. Ditambah pasokan bahan baku impor relatif stabil dibanding bahan baku kulit sapi lokal. Jika dibandingkan bahan baku kulit sapi lokal lebih bersih dari pada yang didatangkan dari China. Hal ini berkaitan dengan cara pembersihan yang masih dilakukan secara manual.

Hasil olahan kerupuk kulit memiliki rasa khas dari masing-masing rumah produksi. Hal tersebut di pengaruhi oleh bahan baku kulit sapi yang berbeda, juga di pengaruhi oleh resep dan cara pengolahan yang berbeda dari masing-masing produsen. Persaingan di tingkat produsen sangat terlihat dalam proses produksi pengolahan kerupuk kulit. Penggunaan minyak goreng dalam proses

penggorengan akhir kerupuk kulit sangat memengaruhi hasil dan kualitas produk. Beberapa produsen memilih menggunakan minyak goreng yang baru dengan maksimal pemakaian sampai 5 kali penggorengan dengan harapan kerupuk kulit yang dihasilkan berkualitas baik untuk memberikan jaminan mutu pada pelanggan. Beberapa produsen lain memiliki strategi yang berbeda dengan lebih memilih menekan biaya produksi melalui penggunaan minyak goreng untuk menggoreng sampai 10 kali penggorengan, dengan begitu olahan kerupuk kulit yang di hasilkan pun juga tidak lebih baik di banding produsen lain yang menjaga kualitas proses produksi pada standar yang lebih bermutu.

Dalam proses distribusi, produsen mengemas hasil olahan berdasar kualitas. Kerupuk kulit dijual dalam bentuk mentah dan kemasan siap konsumsi. Produsen menjual produk olahan dalam kemasan besar yang biasanya dijual di pasar sekitar atau pada pengepul yang nantinya akan dikemas ulang dan dijual kembali kepada pengecer. Hasil produksi juga di pasarkan keluar kota secara konsisten ke berbagai daerah, seperti Bali, Kalimantan, dan Sulawesi, serta juga di ekspor ke luar negeri salah satunya ke Arab Saudi. Untuk mengembangkan usahanya agar lebih dikenal masyarakat luas, beberapa penjual sudah menggunakan sistem penjualan *online* baik melalui kanal web atau sosial media yang mereka kelola sendiri atau melalui *startup* jual beli *online* yang saat ini sedang berkembang di Indonesia.

Secara konvensional para produsen menjual hasil produksi olahan kerupuk kulit kepada kios-kios sepanjang kawasan Raya Bangsal. Produsen kerupuk kulit juga memiliki kios yang berada di kawasan tersebut. Selain itu para produsen juga

menjual ke pemilik kios yang tidak memproduksi kerupuk kulit sendiri. Menarik ketika para pemilik kios yang berjualan di kawasan Raya Bangsal tersebut mendapatkan pasokan olahan kerupuk kulit dari beberapa produsen yang juga memiliki kios di sepanjang kawasan Raya Bangsal.

Selain adanya kerjasama dalam hal pasokan bahan olahan siap jual diantara penjual tersebut, hal lain yang menarik adalah dalam prakteknya. Seringkali pemilik kios membantu menjual olahan kerupuk kulit dari pemilik kios lain jika mendapat pesanan yang banyak dan tidak mampu memenuhi permintaan, sehingga mengambil dari tetangganya atau dalam konteks ini adalah pemilik kios lain.

Seperti yang sudah dipaparkan penulis pada paragraf sebelumnya, para produsen dan pemilik kios selain saling membantu dalam beberapa kesempatan, mereka juga memberdayakan masyarakat sekitar sebagai pekerja baik dalam proses produksi atau proses distribusi. Para pekerja merupakan masyarakat yang tidak memiliki modal untuk memproduksi atau berjualan sendiri, sehingga lebih banyak menjadi pemborong atau pekerja di rumah produksi di kawasan tersebut. Perlu di ketahui bahwa kawasan Raya Bangsal merupakan kawasan yang memiliki kepadatan penduduk yang besar. Dengan begitu adanya kegiatan produksi yang ada di kawasan tersebut sangat memengaruhi dalam penyerapan tenaga kerja terutama bagi masyarakat sekitar. Hal ini tentu juga menjadi salah satu strategi dalam menumpas angka pengangguran yang ada di Kawasan tersebut.



## **1.2 Fokus Penelitian**

Persaingan yang muncul di antara para produsen seyogyanya merupakan hal yang tidak bisa dilupakan dalam sebuah bisnis, termasuk antar produsen kerupuk kulit yang terdapat di Desa Kauman, Kecamatan Bangsal, Kabupaten Mojokerto. Maka dalam fokus penelitian ini akan menjawab tentang pola hubungan antara komunitas produsen kerupuk kulit dengan menggunakan studi fenomenologi dengan permasalahan sebagai berikut.

1. Bagaimana dinamika kompetisi bisnis dan hubungan bertetangga dalam proses distribusi produksi kerupuk kulit?
2. Mekanisme dan strategi seperti apa yang diterapkan komunitas pedagang kerupuk kulit dalam menghindari potensi konflik sesama pedagang?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan fokus penelitian yang telah dikemukakan sebelumnya, maka tujuan dari penelitian ini sebagai berikut.

1. Untuk mengetahui dinamika hubungan bertetangga dan berkompetisi dalam bidang perdagangan.
2. Untuk mengetahui pola hubungan komunitas kerupuk kulit yang ditandai dengan adanya ketidakpastian, perasan tidak suka antara produsen kerupuk kulit serta bagaimana upaya untuk meminimalisir konflik tersebut.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

### **1.4.1 Manfaat Akademik**

Secara teoretis penelitian ini diharapkan dapat menambah kajian sosiologis mengenai pola hubungan masyarakat tradisional. Dalam konteks

ini, masyarakat desa yang bertetangga menghadapi dinamisnya kemajuan zaman di mana masyarakat dewasa ini berorientasi pada untung atau rugi. Secara sederhana melihat pola hubungan masyarakat mekanis menuju masyarakat organis. Termasuk juga di dalamnya terdapat manajemen konflik, bagaimana masyarakat melakukan kontravensi dalam setiap potensi konflik yang ada dalam kompetisi yang terjadi dalam proses pendistribusian hasil produksinya.

#### **1.4.2 Manfaat Praktis**

1. Memberikan sumbangan pemikiran bagi pembuat kebijakan dalam mengembangkan potensi kedaerahan agar juga mempertimbangkan aspek sosial selain ekonomi.
2. Merupakan masukan bagi penelitian-penelitian selanjutnya dalam kaitannya dengan interaksi sosial, persaingan, dan manajemen konflik.

### **1.5 Tinjauan Pustaka**

#### **1.5.1 Penelitian Terdahulu**

Penelitian dan karya ilmiah mengenai persaingan atau berkompetisi dalam industri sudah banyak dilakukan. Luasnya ruang lingkup penelitian baik dari spasial maupun objeknya yang banyak jenisnya membuat penelitian jenis ini masih dapat dilakukan. Penelitian dari Nanda Rifka Naufia yang memiliki fokus penelitian mengenai mekanisme survival pengusaha industri rumahan kopiah dalam menghadapi persaingan. Dari penelitian tersebut telah mendapatkan beberapa hasil diantaranya, terdapat persaingan yang terjadi pada pengusaha kopiah di Desa Peganden.

Persaingan yang muncul juga bukan hanya berasal dari sesama pengrajin di desa tersebut tetapi juga datang luar daerah. Meskipun juga ada pengusaha bahwa sebenarnya persaingan ini tidak ada karena mereka merasa memiliki *brand* dan pasar tersendiri. Mereka sadar bahwa dalam dunia usaha persaingan adalah hal yang lumrah terjadi.

Mekanisme survival yang dipilih setiap para pengrajin agar usahanya tetap berjalan berbeda-beda. Pertama, pengusaha memilih untuk menjalin kerjasama dengan juragan Arab di Gresik yang memiliki cakupan usaha besar. Kedua, para pengrajin memilih untuk tetap menjaga kualitas produk miliknya dengan mempertahankan bahan dan motif agar produk usahanya tetap di percaya konsumen. Ketiga, ketika toko ataupun pelanggan tidak sepakat dengan harga yang telah ditentukan, produsen atau pengrajin memilih untuk tidak mengirim kopiah ke pelanggan tersebut untuk meminimalisir kerugian. Keempat, untuk memenuhi kebutuhan hidup pengrajin tidak hanya memiliki satu pekerjaan tetap, mereka memiliki pekerjaan sampingan. Bahkan di era digital, pengrajin juga sudah merambah ke media sosial untuk memasarkan produknya.<sup>6</sup> Penelitian dari Nanda Rifka Naufia ini berbeda dengan penelitian ini dari sisi fokus penelitian, subjek penelitian juga teori yang digunakan. Pada penelitian ini menggunakan teori konflik dari George Simmel. Penelitian Nanda Rifka Naufia lebih menekankan pada mekanisme survival pada para pengrajin kopiah.

---

<sup>6</sup> Nanda Rifka Naufia, "*Mekanisme Survival Pengusaha Industri Rumahan Kopiah Dalam Menghadapi Persaingan*", diakses dari <http://repository.unair.ac.id/41092/>, 2019, tgl 6 September 2019, pukul 14.03

### 1.5.2 Landasan Teori

Dalam penelitian ini teori yang digunakan adalah teori mekanisme survival dari James C. Scott sebagai teori utama dan ditunjang dengan teori konflik dari George Simmel. Mekanisme survival ini berarti kemampuan untuk mempertahankan hidup yang mana dalam hal ini adalah kemampuan para produsen kerupuk kulit mempertahankan rumah produksinya yang mana diketahui bahwa rumah produksi antara satu produsen dengan produsen lain sangat berdekatan dan juga mengolah atau memproduksi barang yang sama.

Teori mekanisme survival merupakan salah satu teori yang dipopulerkan oleh James C. Scoot yang mana memandang bahwa ada 3 cara masyarakat yang relatif miskin untuk bertahan hidup<sup>7</sup>, di antaranya sebagai berikut.

1. Meminimalisir pengeluaran yang digunakan untuk pangan dengan cara makan hanya sekali dalam sehari dan beralih kepada makanan yang memiliki mutu lebih rendah.
2. Menciptakan alternatif subsistem berupa swadaya yang mencakup kegiatan, seperti berjualan kecil-kecilan, bekerja srabutan, atau pergi ke wilayah yang lebih menguntungkan untuk mencari pekerjaan.
3. Meminta bantuan dari jaringan sosial terkait, seperti sanak saudara, teman atau tetangga desa, dan memanfaatkan hubungan dengan para pelindung, seperti patron (pemilik modal).

---

<sup>7</sup> James Scoot, 1989, 40

Poin pembahasan yang digagas oleh James C. Scott menekankan adanya lingkaran setan dalam strategi pemasaran, antara lain:

1. Permintaan pasar, bagi produsen permintaan pasar ini harus dipenuhi. Karena jika tidak, seorang pelanggan akan pergi ke produsen lain untuk mendapatkan barang yang dalam hal ini adalah kerupuk kulit atau rambak. Hal ini tentu akan menjadi masalah besar apabila banyak konsumen yang telah menjadi pelanggan beralih ke lain hati dan sedikit demi sedikit dapat mengancam stabilitas usaha produsen.
2. Kekurangan bahan baku yang dapat mengakibatkan menurunnya produktivitas sebagian produsen kerupuk kulit. Sehingga untuk mempertahankan usahanya berbagai upaya dilakukan oleh produsen seperti dengan mendatangkan bahan baku kulit sapi dari China walau dalam hal ini pernah bertentangan dengan peraturan pemerintah yang pernah memberlakukan larangan mendatangkan bahan kulit dari luar negeri. .
3. Keberadaan produsen kerupuk kulit yang terus bertambah membuat produsen masuk dalam lingkaran persaingan. Meskipun persaingan yang muncul tidak sampai pada terjadinya konflik serius, tetapi tetap harus dihindari. Terkadang jika salah satu produsen tidak mampu memenuhi permintaan pelanggan, ia mengambil produk kerupuk kulit ke produsen lain untuk menjaga kepercayaan dari pelanggan.

Teori konflik dicetuskan oleh George Simmel, Simmel merupakan salah satu lulusan Universitas Berlin yang lahir pada 1 Maret 1858<sup>8</sup>. Dalam proses belajarnya, ia mempelajari berbagai bidang studi dan salah satunya yaitu mengenai sebuah hubungan bermasyarakat. Simmel mengandaikan hubungan masyarakat seolah jaring laba-laba yang rumit namun memiliki pola. Di antaranya adalah hubungan asosiatif dan disosiatif. Hubungan masyarakat yang paling mendasar berkaitan dengan kerjasama dan hubungan sebaliknya yang berupa pertentangan atau konflik. Dalam hal ini yang menjadi titik fokus sebagai landasan teori adalah teori konflik. Simmel telah membagi konflik ke dalam dua jenis bagian yang fundamental.

Bagian pertama adalah konflik dapat dilihat dalam dinamika kelompok dalam yang memiliki hubungan dengan kelompok luar. Hal ini dimaksudkan bahwa apabila integritas dan solidaritas yang terjadi dalam kelompok dalam semakin tinggi maka yang terjadi adalah konflik dengan kelompok luar juga akan bertambah. Hal ini terjadi karena konflik atau ketegangan yang terjadi dari pihak luar akan menjadikan solidaritas dalam kelompok dalam semakin meningkat dan bertahan lebih lama. Oleh karena, kelompok dalam menjadikan kelompok luar sebagai alasan atas segala kesulitan-kesulitan yang terjadi terhadap kelompok internalnya daripada kesulitan-kesulitan tersebut akan memperpecah atau menjadi sebuah konflik

---

<sup>8</sup> George Ritzer dan Douglas J. Goodman, *Teori Sosiologi: Dari Teori Sosiologi Klasik sampai Perkembangan Mutakhir Teori Sosial Postmodern* (terjemahan), (Jakarta: Kreasi Kencana, 2011), 172.

dalam kelompoknya sendiri<sup>9</sup>. Jenis konflik ini oleh Simmel lebih melihat konflik dari sisi positifnya, yaitu secara khusus menumbuhkan solidaritas yang tinggi antar anggota kelompok dalam tersebut.

Bagian kedua, Simmel menjelaskan bahwa konflik internal yang muncul dari dalam diri suatu kelompok sama halnya dengan konflik-konflik yang muncul dalam kelompok luar yang mana akan berdampak positif dan negatif. adanya konflik yang berdampak negatif tersebut adalah hasil dari keinginan individu agar dapat meningkatkan kesejahteraan, kekuasaan, dukungan sosial, atau keuntungan yang lainnya. Namun demikian, bagaimanapun alasannya yang melatarbelakangi konflik internal tersebut kerap kali dihindari karena membawa efek yang buruk dan pastinya tidak diinginkan untuk terjadi. Di sisi lain pihak anggota kelompok tersebut secara terbuka mengakui bahwa konflik yang terjadi adalah demi kepentingan-kepentingan semata yang mana diharapkan akan terbangun sebuah mekanisme penyelesaian. Namun, hal ini akan berubah menjadi sebuah disintegrasi atau perpecahan kelompok apabila tidak ada kerangka konsensus yang dapat menjembatani konflik-konfliknya. Hal berbeda akan terjadi apabila antagonistik dan ketidaksepakatan dapat dibicarakan secara terbuka sehingga permasalahan akan terurai dan berkurang<sup>10</sup>.

---

<sup>9</sup> Doyle Paul Johnson, Teori Sosiologi, Klasik dan Modern (terjemahan), Robert M.Z. Lawang (Jilid 2; Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1990), 196-200.

<sup>10</sup> *Ibid*, 200-201

## **1.6 Metode Penelitian**

Pada penelitian ini metode yang digunakan adalah metode kualitatif dengan menggunakan paradigma interpretif. Pendekatan interpretif merupakan sebuah analisis sistematis terhadap tindakan sosial yang bermakna melalui observasi secara langsung, terperinci, dan didasarkan pada pengalaman subjek penelitian. Dari proses tersebut akan diperoleh pemahaman mengenai cara yang dilakukan oleh setiap individu untuk menciptakan dan mempertahankan dunia sosial mereka.<sup>11</sup> Pola yang terbentuk akan hal ini menganggap bahwa realitas sosial yang terbangun didasarkan pada subjektivitas dari individu yang menjadi objek penelitian.

### **1.6.1 Tipe Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis kualitatif dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Pendekatan deskriptif kualitatif memberikan gambaran dan penjelasan secara rinci tentang realitas terhadap fenomena kemunculan konflik dan penyelesaiannya dalam objek penelitian. Dalam hal ini, seorang peneliti tidak terbatas pada pengambilan dan penyusunan data, tetapi juga pada tahap interpretasi terhadap data yang diperoleh. Hasil interpretasi ini akan diperoleh mengenai mekanisme survival yang dialami oleh setiap pengusaha dalam menghadapi persaingan. Dalam proses penelitian kualitatif meliputi pembuatan pertanyaan, prosedur penelitian, pengumpulan data, analisis data yang telah didapatkan, membagi data parsial kedalam tema yang telah dirumuskan, interpretasi data, dan yang

---

<sup>11</sup> Neuman, Lawrence, 2017, "Metode Penelitian Sosial: Pendekatan Kualitatif dan Kuantitatif", Jakarta: PT Indeks, cet 7, hal. 115-117.



terakhir adalah membuat laporan penelitian (historiografi) agar bisa lebih dipahami.<sup>12</sup>

### **1.6.2 Konsep Penelitian**

Konsep penelitian yang terdapat dalam penelitian ini akan dijelaskan sebagai berikut.

#### **1. UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah)**

Merupakan usaha yang dimiliki oleh perorangan atau badan usaha yang memenuhi kriteria sebagai usaha mikro kecil dan menengah.

#### **2. Mekanisme Survival**

Mekanisme survival adalah kemampuan untuk bertahan hidup. Dalam hal ini berarti setiap orang harus berusaha untuk mempertahankan hidupnya dari berbagai aspek seperti ekonomi maupun non ekonomi. Bagaimana setiap individu mampu bertahan hidup dalam kondisi apapun dan menyelesaikan segala bentuk permasalahan yang dihadapi.

#### **3. Pedagang Kerupuk Kulit**

Pedagang kerupuk kulit merupakan usaha yang membuat kerupuk dari kulit sapi atau yang biasa disebut sebagai kerupuk rambak. Sebelum diperjualbelikan ada dua pilihan dalam menyajikan kerupuk ini, yaitu langsung digoreng oleh pedagang yang mana pembeli siap untuk memakannya dan kerupuk dalam bentuk mentah.

---

<sup>12</sup> Creswell, J.W, "Research Design: Pendekatan Metode Kualitatif, Kuantitatif, dan Campuran", Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2016, cet. 4, hlm. 4

### **1.6.3 Setting Penelitian**

Spasial dalam penelitian kualitatif merupakan hal yang sangat penting dan pastinya telah ditentukan bersamaan dengan pemilihan fokus atau objek penelitian. Berdasarkan permasalahan yang telah dipaparkan serta untuk menjawab penelitian, maka penelitian ini dilakukan di Desa Kauman, Kecamatan Bangsal, Kabupaten Mojokerto. Di desa ini terdapat lebih dari 30 pengusaha kerupuk kulit yang mana produk ini sudah dikenal oleh masyarakat Mojokerto dan sekitarnya. Bahkan seiring berkembangnya waktu masyarakat Desa Kauman, Kecamatan Bangsal, Kabupaten Mojokerto mulai mengikuti jejak pengusahaan kerupuk kulit ini dengan membuat usaha-usaha baru serta menjadi distributor dari barang hasil produksi.

### **1.6.4 Penentuan Informan**

Informan merupakan salah satu unsur penting dalam penelitian kualitatif. Keberadaan informan mampu memberikan informasi berkaitan fokus penelitian yang dibahas. Pemilihan informan untuk penelitian kualitatif terdapat tiga tahap. Pertama pemilihan informan awal, apakah informan (yang akan diwawancara) atau situasi sosial (untuk diobservasi). Kedua, pemilihan informan lanjutan untuk memperluas deskripsi informan dan melacak variasi informasi yang dimungkinkan keberadaannya. Terakhir, menghentikan pemilihan informan lanjutan jika sudah dianggap tidak ditemukan lagi variasi informasi (sudah ada replikasi informasi).<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> Bungin, Burhan. 2003, "Analisis Data Penelitian Kualitatif", Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, hlm. 53-54.

Metode pemilihan informan dalam penelitian ini yakni dengan metode *purpose sampling*. Pada *purpose sampling* pemilihan informan dilakukan berdasarkan kriteria yang dianggap paling mengetahui dan memahami tentang topik penelitian. Untuk memperoleh informasi penting maka peneliti harus menentukan informan awal atau informan kunci. Untuk menentukan informan kunci, informan yang dipilih harus memiliki informasi yang memadai mengenai objek penelitian yang akan dilakukan. Dalam hal ini berarti pihak-pihak yang memahami dan berhubungan dengan permasalahan penelitian.

Pada penelitian ini telah dilakukan wawancara terhadap 6 informan yang terdiri dari pengusaha kerupuk kulit dan pengurus Paguyuban Kerupuk Rambak Mojopahit. Pemberhentian dalam pencarian informan berhenti pada informan ke-6 karena data yang didapat terlihat jenuh atau tidak ditemui variasi data lagi. Hal ini sesuai dalam jenis penelitian kualitatif dimana ketika data yang didapat dari informan sama maka dapat dilakukan penghentian pencarian data. Sehingga penentuan jenis informan hanya dapat dilakukan di awal.

#### **1.6.5 Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini antara lain sebagai berikut:

##### **1. Data Primer**

Data primer pada penelitian ini diperoleh melalui beberapa cara, diantaranya:

- a. Wawancara mendalam (*Indept Interview*)

Wawancara ini dilakukan untuk mendapatkan sumber primer dan juga sebagai pendukung dari data yang sudah diperoleh. Pemilihan wawancara sebagai langkah untuk memperoleh data supaya mampu menjawab fokus permasalahan secara detail. Selama proses wawancara peneliti tidak hanya fokus untuk menanyakan daftar pertanyaan yang telah disusun sebelumnya, tetapi juga menanggapi jawaban dari informan.

#### b. Dokumentasi

Dokumentasi ini dilakukan bersamaan dengan proses wawancara dengan informan. Tujuannya agar diperoleh data penunjang berupa visual dan juga audio yang dapat merepresentasikan kehidupan pengusaha kerupuk rambak, para buruh, dan pedagang untuk dapat menjadi bukti bahwa telah dilakukan penelitian di lapangan.

## 2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data pendukung dari penelitian ini yang didapatkan melalui media cetak maupun daring, jurnal terdahulu, dan juga buku yang memiliki kesinambunga terhadap fokus penelitian. Data yang didapatkan kemudian akan dibandingkan dengan data primer untuk mendapatkan kesinambungan serta dapat menjawab permasalahan.

### **1.6.6 Analisis Data**

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini sebagaimana dikatakan oleh Miles dan Hubermen dalam penelitian kualitatis sebagai berikut:

#### 1. Pengumpulan data

Merupakan langkah awal dalam mengumpulkan data untuk dianalisis. Pengumpulan data ini dapat dilakukan melalui beberapa cara seperti *deep interview* (wawancara mendalam), dokumentasi, dan juga memperoleh data dari media cetak (buku, jurnal terdahulu) serta media *online*.

## 2. Reduksi data

Tujuan dari dilakukannya reduksi data yaitu untuk memfilter semua data yang telah didapatkan. Membedakan, memilih, dan merangkum data yang penting. Data yang telah direduksi inilah yang kemudian akan memberikan gambaran secara jelas sehingga memudahkan peneliti untuk melakukan penarikan kesimpulan. Pada saat reduksi, peneliti akan dibantu oleh teori.

## 3. Penyajian data

Bentuk penyajian data ini bermacam-macam, ada yang dilakukan dalam bentuk bagan dan urian singkat. Namun pada penelitian kualitatif seperti pada penelitian ini, ketika menyajikan data cenderung dalam bentuk narasi teks. Hal ini bertujuan agar peneliti dan pembaca mudah memahami permasalahan dan merencanakan langkah selanjutnya.

## 4. Kesimpulan atau verifikasi

Langkah terakhir menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan memberikan kesimpulan. Dimana kesimpulan ini dapat menjawab rumusan masalah dan bisa jadi akan menjadi pijakan untuk kemungkinan akan dilakukan penelitian-penelitian dengan objek atau fokus permasalahan yang sama.