

DAFTAR PUSTAKA

- Adinda, F., & Suwartiningsih, S. (2015). Tahu Serasi Dalam Prespektif Modal Sosial (Studi Sosiologis Peran Modal Sosial Pada Usaha Tahu Serasi di Bandungan, Kabupaten Semarang). *Cakrawala Jurnal Penelitian Sosial*, 4(2).
- Ambara, K. Y., Ustriyana, I. N. G., & Rantau, I. K. (2017). Profil Usaha Industri Kecil Tahu dan Tempe “Makmur Jaya” di Kecamatan Denpasar Barat, Kota Denpasar. *Jurnal Agribisnis Dan Agrowisata (Journal of Agribusiness and Agritourism)*, 6(2), 259–269.
- Anzitha, S. (2019). Analisis Pendapatan Usaha Pembuatan Tempe Dengan Tahu Di Kota Langsa. *Jurnal Agrica*, 12(2), 87.
- Aprilia, R. A., Gunarto, T., & Taher, A. R. Y. (2021). Modal Sosial Sebagai Upaya Keberlangsungan Usaha Ditengah Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pada Debitur Ultra Mikro (Umi) Pt. Pegadaian (Persero) Area Lampung). *E-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Universitas Udayana*, 10(8), 664.
- Budaraga, I. K., Risti, M., & Sumarno, W. (2022). Pengabdian Kepada Masyarakat Peningkatan Kualitas Produksi Tahu Di Usaha Tahu Pakde Ipong (Service To The Community Improving The Quality Of Touch Production In Business Tahu Pakde Ipong). *Logista Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(1), 91–97.
- Claridge, T. (2018). Functions of social capital—bonding, bridging, linking. *Social Capital Research*, 20(1), 1–7.
- Creswell, J. W. (2019). *Research design: Pendekatan metode kualitatif, kuantitatif dan campuran*.
- Effendy, J. (2018). Peran Modal Sosial Sebagai Upaya Pengembangan UMKM di Desa Batu Merah Kota Ambon. *Jurnal Cita Ekonomika*, 12(2), 103–108.
- Ernanda, R., Burhanuddin, B., & Purwono, J. (2019). Social Capital Characteristics of Kopay Chili Farmers in Payakumbuh. *Jurnal AGRISEP: Kajian Masalah Sosial Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 18(1), 41–52.
- Fiantika, F. R., Wasil, M., Jumiyati, S., Honesti, L., Wahyuni, S., Mouw, E., Mashudi, I., Hasanah, N., Maharani, A., & Ambarwati, K. (2022). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Get Press.
- Istiharoh, M. (2016). Peran Modal Sosial Pada Masyarakat Industri Rumahan Kerajinan Bandol Di Desa Kabunan, Kecamatan Dukuhwaru, Kabupaten Tegal. *Skripsi Unnes*.
- Ningsih, O., Harahap, A., & Indrawati, T. (2017). *Dampak kenaikan harga kedelai terhadap industri tahu dan tempe di kota pekanbaru*. Riau University.
- Nurhadiyono, P., Pasar, D. I., & Manado, B. (2019). *Modal Sosial Dan Keberlangsungan Usaha Pedagang Sayuran di Pasar Bersehati Manado*, 12(4), 1–20.
- Pahlevi, A., Sosiologi, P. S., Islam, U., Syarif, N., & Jakarta, H. (2020). *Pengaruh Modal Sosial dalam keberlangsungan usaha ragusa es italias.2020*. Alif.
- Pamungkas, L. S., & Sunaryanto, L. T. (2019). Analisis Dampak Kepemilikan Modal Sosial Terhadap Keberlangsungan Industri Kecil Di Rumah Makan Niswa. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 15(1), 71.
- Pratama, A. Y., & Zebua, D. D. N. (2023). Modal Sosial Pemilik Industri Kecil Kecap Gentong Juwana. *Prosiding.Univetbantara.Ac.Id*, 59–72.
- Ramadhan, M. (2021). *Metode penelitian*. Cipta Media Nusantara.
- Rini, A., & Arivina, R. (2021). Modal Sosial Sebagai Upaya Keberlangsungan Usaha Ditengah Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pada Debitur Ultra Mikro

- (UMi) PT. Pegadaian (Persero) Area Lampung). *E-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Universitas Udayana*, 10(08), 664–673.
- Setiaji, I. P. (2021). *Peran Modal Sosial Dalam Kelangsungan Industri Tenun Lurik ATBM di Desa Tlingsing, Kecamatan Cawas, Kabupaten Klaten*.
- Sidiq, U., Choiri, M., & Mujahidin, A. (n.d.). (2019). Metode Penelitian Kualitatif di Bidang Pendidikan. ISSN: [1098-6596](https://doi.org/10.1098-6596)
- Sinaga, E. R. (2018). Peran Modal Sosial Terhadap Pengembangan Usaha Ekonomi Produktif Pekerja Migran Wanita (Pmw) Purna (Studi Kasus Di Desa Majangtengah, Kecamatan Dampit, Kabupaten Malang. *Fakultas Pertanian, Universitas Brawijaya*.
- Sopuwan, M., Napitupulu, D., & Elwamendri, E. (2016). Analysis of factors affecting tempe production in rajawali regency jambi city. *Sosio Ekonomika Bisnis*, 19(2), 1–13.
- Suknia, S. L., & Rahmani, T. P. D. (2020). Proses pembuatan tempe home industry berbahan dasar kedelai (*Glycine max (L.) Merr*) dan kacang merah (*Phaseolus vulgaris L.*) di Candiwesi, Salatiga. *Southeast Asian Journal of Islamic Education*, 3(1), 59–76.
- Sunarti, A. L., & Maria, M. (2014). *Dampak Kepemilikan Modal Sosial terhadap Keberlangsungan Usaha Sayur Organik (Studi pada PO. Sayur Organik Merbabu (SOM) dan Kelompok Tani Tranggulasi Kabupaten Semarang)*. Sebelas Maret University.
- Suryani, L. (2023). Modal Sosial Dalam Pengelolaan Festival Budaya Yang Berkelanjutan (Studi Kasus Festival Kampung Cempluk). *Jurnal Ilmiah Global Education*, 4(2), 842–853.
- Suwandi, Ahmad, nazla Daulay, S. P. Z. L. (2022). Peranan dan kendala Pengembangan Agroindustri di Indonesia. *Jurnal Inovasi Penelitian*, 2(10), 3185–3192.
- Syafrizal Helmi, M. S., & Lutfi. (2014). Analisis Data untuk Riset Manajemen dan Bisnis. In *Edisi ke 3*.
- Wahid, W., Salman, D., & Demmallino, E. B. (2024). *Bonding , bridging , and linking social capital combinations in maize agribusiness system*. 8(2), 1–19.
- Woolcock, M. (1998). Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework. *Theory and Society*, 27(2), 151–208.
- Yusuf, A. M. (2014). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif dan Penelitian gabungan/A. Muri Yusuf*.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Pedoman Wawancara

PEDOMAN WAWANCARA

Daftar pertanyaan berikut ini ditujukan dalam rangka untuk mencari data penelitian tentang “Dampak Kepemilikan Modal Sosial Terhadap Keberlangsungan Usaha Tahu dan Tempe Sumber Rezeki di Kecamatan Barru Kabupaten Barru”. Jawaban dari pertanyaan-pertanyaan ini nantinya dijadikan sebagai data untuk melakukan analisis terhadap masalah penelitian. Adapun pertanyaan-pertanyaan yang akan disampaikan di antaranya sebagai berikut:

PEDOMAN WAWANCARA UNTUK PEMILIK

A. Identifikasi Informan

Nama :
 Umur :
 Jenis Kelamin :
 Pendidikan :
 Pekerjaan :

B. Daftar Pertanyaan

I. Keberlangsungan Usaha

- 1) Bagaimana sejarah usaha anda?
 - 2) Sejak kapan anda menggeluti usaha tahu dan tempe ini dan mengapa anda memilih usaha industri?
 - 3) Mengapa adan memilih usaha tahu dan tempe?
 - 4) Bagaimana perkembangan usaha anda sejak didirikan sampai sekarang?
- a. Keberlangsungan permodalan
- 1) Untuk mencukupi kebutuhan permodalan, modal usaha berasal darimana?
 - 2) Untuk menambah permodalan strategi apa yang biasanya anda lakukan (meminjam pada siapa, rentang peminjaman)?
 - 3) Bagaimana strategi anda supaya sirkulasi permodalan tetap berjalan dengan lancar tanpa ada hambatan?
 - 4) Upaya apa yang akan anda lakukan untuk mencegah dan mengatasi terjadinya modal macet atau terkikis?
- b. Keberlangsungan SDM
- 1) Berapa karyawan yang bekerja pada usaha ada?
 - 2) Untuk lebih meningkatkan keahlian dan potensi serta kinerja tenaga kerja biasanya apa yang anda lakukan?
 - 3) Bagaimana anda menjaga dan mempertahankan eksistensi dari tenaga kerja anda supaya mereka tetap bekerja pada anda?
- c. Keberlangsungan produksi
- 1) Bahan baku apa saja yang anda gunakan dalam produksi batik ini? Bagaimana anda memperoleh bahan baku? Bagaimana sistem pembelian bahan baku?
 - 2) Berapa rata-rata jumlah produk yang dihasilkan (tahu dan tempe)? Ada patokannya? Inovasi apa yang anda lakukan supaya memperbanyak kapasitas produksi, mungkin jika ada pesanan yang melimpah?

- 3) Apa upaya anda untuk menjaga dan mempertahankan kelangsungan dari sarana, prasarana produksi serta kualitas barang hasil produksi?
- d. Keberlangsungan pemasaran
 - 1) Bagaimana dan kemana anda menjual(memasarkan) tahu dan tempe anda? Bagaimana mekanisme pengambilan, pembayaran barangnya? Dan Bagaimana anda membangun jaringan pemasaran tersebut?
 - 2) Bagaimana mekanisme penetapan harga produk anda?
 - 3) Berapa rata-rata omset penjualan per-bulan? Bagaimana cara anda meningkatkan omset penjualan?
 - 4) Bagaimana anda melakukan promosi selama ini?
 - 5) Bagaimana anda memadamng suatu persaingan dalam suatu usaha, dan bagaimana anda mengatasinya?
 - 6) Apa Keunikan/keunggulan/inovasi yang ditonjolkan dari tahu dan tempe anda dibanding yang lain?

II. Kepercayaan

- 1) Bagaimana tingkat kepercayaan anda dengan karyawan?
- 2) Sudah berapa lama anda bekerja sama dengan mereka?
- 3) Bagaimana bentuk kepercayaan yang anda berikan kepada karyawan anda?
- 4) Upaya seperti apa yang dilakukan untuk mengawasi karyawan anda?
- 5) Bagaimana tingkat kepercayaan anda dengan pemasok?
- 6) Apakah pemasok pernah mengirimkan barang yang kualitasnya kurang baik? lalu bagaimana respon anda?
- 7) Pernahkan anda ditipu oleh rekan kerja anda? Lalu bagaimana sikap anda?
- 8) Bagaimana cara anda untuk mendapatkan kepercayaan konsumen?
- 9) Dalam setiap hubungan sosial yang anda bangun dengan orang lain dalam hubungan baik berbisnis ataupun tidak apakah ada kepercayaan?
- 10) Bagaimana anda membangun dan menjaga kepercayaan dengan orang lain?

III. Jaringan

- 1) Bagaimana hubungan anda dengan lingkungan sekitar?
- 2) Pada saat awal berusaha, apakah anda langsung memiliki karyawan?
- 3) Bagaimana cara anda untuk mendapatkan karyawan/tenaga kerja?
- 4) Apa saja kriteria anda dalam memilih karyawan?
- 5) Bagaimana awal mula anda mengenal pemasok anda?
- 6) Bagaimana anda membangun dan memelihara jaringan sosial yang ada dalam usaha anda?
- 7) Adakah perkumpulan baik itu formal atau informal yang anda ikuti baik yang berhubungan dengan usaha tahu dan tempe atau tidak berhubungan dengan usaha anda? Kalau ada kegiatan apa saja?
- 8) Kalau ada seberapa intens hubungan ada dengan perkumpulan tersebut? dan apa manfaat yang anda peroleh dari perkumpulan tersebut?
- 9) Apa saja upaya yang anda lakukan untuk membangun dan memelihara jaringan sosial dengan para konsumen anda?
- 10) Apa dampak atau manfaat yang anda rasakan dari jaringan sosial yang anda bangun?

IV. Norma

- 1) Bagaimana mekanisme/aturan yang anda terapkan dalam usaha ini?
- 2) Apakah anda pernah menegur maupun memberikan hukuman terhadap karyawan yang lalai?
- 3) Konsekuensi apakah yang diterima karyawan anda apabila melanggar aturan?
- 4) Apakah ada aturan yang mengikat antara anda dan pemasok?
- 5) Dalam setiap hubungan sosial atau interaksi dengan orang, apa saja prinsip atau aturan yang anda pegang dan sering dilakukan?

V. Bonding Social Capital

- 1) Bagaimana dukungan yang diberikan keluarga kepada anda dalam menjalankan usaha, apakah lebih secara kekeluargaan atau secara formal?
- 2) Bagaimana bentuk dukungan yang diberikan? contohnya.
- 3) Bagaimana anda menyelesaikan masalah yang terjadi pada usaha anda? apakah keluarga anda biasa turut andil dalam penyelesaian masalah usaha anda?
- 4) Mengapa anda memilih keluarga untuk dijadikan karyawan?

VI. Bridging Social Capital

- 1) Siapa saja rekan kerja anda?
- 2) Mengapa anda memilih pemasok tersebut?
- 3) Apakah ada kontrak kerja dengan pemasok?
- 4) Apakah pemasok memberikan harga khusus?
- 5) Bagaimana prosedur pengiriman barang dan pembayaran transaksinya?
- 6) Bagaimana anda membangun dan menjaga hubungan dengan sesama pemilik usaha yang sama?
- 7) Apakah anda terlibat dalam kegiatan komunitas atau kelompok industri untuk memperluas jaringan anda?
- 8) Bagaimana anda membangun hubungan dengan pemasok dan konsumen anda untuk mempeluas jaringan anda?
- 9) Bagaimana bentuk kerja sama anda dengan pedagang kayu?
- 10) Apakah ada kontrak kerja dengan pedangan kayu tersebut?
- 11) Bagaimana bentuk kerja sama dengan peternak sapi?
- 12) Apakah ada kontrak kerja dengan peternak sapi tersebut?
- 13) Apa dam pak/manfaat yang didapatkan dari kerja sama yang di lakukan dengan orang-orang yang sebutkan sebelumnya?

VII. Linking Social Capital

- 1) Apakah anda meminjam modal? darimana asal modal pinjaman anda?
- 2) Apakah ada bantuan dari pemerintahan? Jika iya, bantuan seperti apa yang diberikan?
- 3) Bagaimana proses perizinan usahanya?
- 4) Bagaimana anda membangun hubungan dengan lembaga pemerintah terhadap izin usaha anda?

PEDOMAN WAWANCARA UNTUK KONSUMEN

A. Identifikasi Informan

Nama :
Umur :
Jenis Kelamin :
Pendidikan :
Pekerjaan :

B. Daftar Pertanyaan

- 1) Mengapa anda memilih membeli tahu dan tempe di Sumber Rezeki?
- 2) Darimana anda mengetahui usaha tahu dan tempe Sumber Rezeki?
- 3) Apakah ada keunikan di usaha tahu dan tempe Sumber Rezeki ini?
- 4) Bagaimana pelayanan karyawan usaha tahu dan tempe Sumber Rezeki?
- 5) Bagaimana pendapat anda terhadap pelayanan karyawan yang kurang maksimal?
- 6) Hal apa yang membuat anda puas dan ingin kembali lagi untuk membeli tahu dan tempe di Sumber Rezeki?

PEDOMAN WAWANCARA UNTUK KARYWAN

A. Identifikasi Informan

Nama :
Umur :
Jenis Kelamin :
Pendidikan :
Pekerjaan :

B. Daftar Pertanyaan

- 1) Apakah anda memiliki hubungan kekeluargaan dengan pemilik usaha?
- 2) Sudah berapa lama anda bekerja sama dengan pemilik?
- 3) Bagaimana alur anda ketika masuk hingga menjadi karyawan?
- 4) Bagaimana mekanisme/aturan yang pemilik usaha terapkan dalam usaha ini?
- 5) Pernahkah anda mendapat teguran maupun hukuman dikarenakan tidak taat terhadap peraturan?
- 6) Apakah anda pernah mendapatkan bonus jika mematuhi mekanisme/aturan yang ditetapkan?
- 7) Seberapa sering anda berkomunikasi dengan pemilik?

Lampiran 2. Catatan Lapangan

CATATAN HASIL PENELITIAN BERDASARKAN HASIL WAWANCARA INFORMAN DAMPAK KEPEMILIKAN MODAL SOSIAL TERHADAP KEBERLANGSUNGAN USAHA TAHU TEMPE SUMBER REZEKI DI KECAMATAN BARRU KABUPATEN BARRU

Catatan Lapangan 1. Hasil Wawancara dengan pemilik usaha tahu dan tempe Sumber Rezeki

Nama : Dwilusmiati
Umur : 33 tahun
Jenis Kelamin : Perempuan
Pendidikan : SMP
Pekerjaan : Pemilik Usaha Sumber Rezeki

Pada tanggal 20 Juli 2024, saya mendatangi rumah produksi tahu dan tempe Sumber Rezeki yang terletak di Maruwala, Jalan Anggrek, Kecamatan Barru. Sebelum melakukan wawancara saya memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud dan tujuan saya kepada pemilik usaha. Saat itu saya menyerahkan surat izin kepada pemilik usaha sekaligus meminta izin secara langsung untuk melaksanakan kegiatan dalam rangka penyelesaian tugas akhir studi S1. Pada hari ini saya diberikan kesempatan langsung untuk memulai wawancara dan juga melihat kondisi secara langsung usaha tahu dan tempe Sumber Rezeki tersebut.

Saya memulai wawancara berdasarkan pedoman wawancara yang telah dibuat sebelumnya. Ketika ditanya mengenai sejarah berdirinya usaha Ibu Dwi menjelaskan bahwa *“usaha ini berdiri sejak tahun 2014. Awalnya usaha ini dijalankan oleh saya dan mas. Tidak lama kemudian saya mempekerjakan satu orang karyawan. Dan seiring berjalannya waktu, jumlah karyawan bertambah hingga mencapai delapan orang”*. Kemudian saya bertanya mengapa memilih usaha tahu dan tempe? Ibu dwi menjelaskan *“dari kecil saya selalu membantu orang tua dalam usaha tahu dan tempe mereka. Ketika menikah, saya dan mas memilih untuk terjun ke usaha yang sama seperti kedua orang tua saya. Saya sudah memiliki pengetahuan sebelumnya seperti yang saya bilang tadi karena dari kecil sudah ikut beliau produksi dan orang tua juga sangat mendukung saya membuka usaha yang sama”*. Lalu saya bertanya terkait dengan perkembangan usahanya dari dulu sampai sekarang. Ibu Dwi mengatakan *“Alhamdulillah untuk perkembangan cukup baik. Pada awalnya kami memiliki satu karyawan namun seiring waktu jumlah karyawan kami telah bertambah. Selain itu, alat-alat yang digunakan juga sudah tergolong bagus. Produksi juga menunjukkan perkembangan yang positif, dengan jumlah produksi yang terus meningkat dari waktu ke waktu. Namanya usaha pasti ada naik dan turunnya tapi alhamdulillah sejauh ini masih baik-baik”*.

Selanjutnya saya beralih ke pertanyaan terkait keberlangsungan Permodalan. Ibu Dwi menjelaskan *“Seluruh modal yang digunakan untuk usaha tahu dan tempe ini berasal dari tabungan pribadi. Sejak memulai usaha ini kita itu tidak pernah meminjam modal dari siapapun baik itu keluarga, teman atau lembaga keuangan seperti bank. Lanjut ibu Dwi mengatakan bahwa “Kita tidak ingin*

mengambil uang bank, jadi kita memproduksi secukupnya uang saja". Selanjutnya terkait strategi atau sirkulasi permodalan agar tetap berjalan tanpa hambatan Ibu Dwi menjelaskan bahwa *"Untuk memastikan usaha tahu dan tempe ini agar tetap berjalan tanpa hambatan permodalan kami menerapkan beberapa strategi yang menurut kami penting untuk dilakukan. Pertama, dengan berusaha mengelola keuangan dengan baik, menyisihkan sebagian keuntungan setiap bulan sebagai dana cadangan, ini digunakan jika sewaktu-waktu menghadapi situasi yang tak terduga seperti kenaikan harga bahan baku atau penurunan permintaan. Selain itu juga kita berupaya untuk menjaga hubungan baik dengan pemasok agar bisa mendapatkan harga yang terjangkau dengan kualitas yang baik pula"*.

Kemudian saya beralih ke poin pertanyaan keberlangsungan Sumberdaya Manusia. Ibu Dwi menjelaskan *"Mengenai karyawan saya memiliki delapan orang karyawan. Empat orang laki-laki yang bekerja dibagian produksi, sedangkan empat orang perempuan bekerja dibagian pengemasan"*. Lalu dilanjut pertanyaan terkait bagaimana terkait perekrutan karyawan. Ibu Dwi menjelaskan bahwa *"Pada awalnya saya memiliki satu orang karyawan laki-laki dibagian produksi. Seiring berjalannya waktu karyawan tersebut mengajak teman-temannya hingga akhirnya menjadi empat orang. Untuk karyawan perempuan, sebagian besar dari anggota keluarga saya sendiri. Tiga dari mereka adalah keluarga dekat, dan satu orang lainnya adalah adik kandung saya"*. Selanjutnya saya beralih pada poin pertanyaan bagaimana cara agar karyawan tetap bekerja di usaha ini. Ibu Dwi menjawab *"Untuk mempertahankan karyawan, kami berfokus pada penciptaan lingkungan kerja yang positif yang nyaman dan mendukung agar mereka juga betah sama kami"*.

Selanjutnya saya beralih ke poin pertanyaan keberlangsungan Produksi yaitu bahan baku yang digunakan dalam produksi tahu dan tempe ini. Ibu Dwi menjelaskan *"adapun bahan baku yang digunakan yaitu kedelai, ragi, dan cuka"*. Untuk sistem pembelian bahan baku Ibu Dwi mengatakan jika *"bahan baku yang digunakan dibeli di Makassar. Proses pembeliannya yaitu dengan menelfon pemasok untuk menanyakan kesediaan stok bahan baku. Setelah mendapat konfirmasi terkait kesediaan stok barulah kami memesan. Selanjutnya, mas naik ke Makassar untuk mengambil bahan baku itu"*. Lalu beralih ke poin pertanyaan upaya untuk menjaga dan mempertahankan kelangsungan dari sarana dan prasarana produksi serta kualitas barang hasil produksi. Ibu Dwi menjelaskan *"Untuk menjaga dan mempertahankan kelangsungan produksi serta kualitas barang hasil produksi, kami selalu memilih bahan baku berkualitas tinggi dari pemasok terpercaya. Memberikan pelatihan kepada karyawan, melakukan pemeliharaan peralatan secara berkala, dan menerapkan prosedur kebersihan yang ketat. Selain itu, kami melakukan monitoring dan evaluasi rutin terhadap proses produksi dan kualitas produk"*.

Kemudian saya beralih pada poin pertanyaan keberlangsungan pemasaran, kemana saja produk tahu dan tempe ini dipasarkan. Ibu Dwi menjelaskan bahwa *"tahu dan tempe ini dipasarkan di berbagai pasar yang ada di Barru, seperti Pasar Barru, Pasar Pekkae, dan Pasar Tanete riaja. Selain itu, produk ini juga dipasarkan juga kepada masyarakat yang tinggal di sekitar rumah"*. Selanjutnya poin pertanyaan mekanisme pengambilan barang dan pembayarannya Ibu Dwi menjelaskan jika *"proses pengambilan barang, produk tahu dan tempe diantar atau ditiptkan di pasar-pasar seperti Pasar Barru, Pasar Pekkae, dan Pasar Tanete riaja untuk dijual. Selain itu, beberapa pembeli juga datang langsung ke rumah untuk membeli tahu dan tempe. Dalam hal pembayaran, biasanya dilakukan setelah barang terjual habis, sehingga pembayaran baru dilakukan setelah semua"*

barang yang dititipkan atau diantar terjual". Lalu pertanyaan mengenai cara membangun jaringan pemasaran tersebut Ibu Dwi menjelaskan bahwa *"untuk membangun jaringan pemasaran, kami memulai dengan menjalin hubungan baik dengan pedagang di pasar-pasar seperti Pasar Barru, Pasar Pekkae, dan Pasar Taneteriaja. Kami juga aktif berinteraksi dengan masyarakat sekitar rumah dan membangun kepercayaan. Selain itu, kami menjaga kualitas produk dan layanan, sehingga pelanggan puas dan merekomendasikan produknya kami kepada orang lain"*. Selanjutnya poin pertanyaan harga tahu dan tempe yang dijual Ibu Dwi mengatakan *"Harga tahu yang jual yaitu Rp 1.000/pcs, Sedangkan harga tempe yang berukuran kecil yaitu Rp 1.000/pcs, tempe yang berukuran sedang yaitu Rp 2.000/pcs dan harga tempe yang berukuran besar dan bulat yaitu Rp 4.000/pcs. Lalu, pertanyaan mengenai jumlah rata-rata omset yaitu "untuk keuntungannya itu Rp 2.000.000 - Rp 3.000.000 perhari atau omset bersihnya sekitar Rp 150.000-200.000 perhari"* kata ibu Dwi. Selanjutnya poin pertanyaan mengenai cara promosi Ibu Dwi menjelaskan jika *"promosi yang dilakukan yaitu dengan mulut kemulut saja"*. Selanjutnya pada poin pertanyaan bagaimana Ibu Dwi memandang suatu persaingan dalam suatu usaha dan bagaimana cara mengatasinya. Ibu Dwi menjelaskan bahwa *"Saya memandang persaingan sebagai dorongan untuk terus meningkatkan kualitas produk dan layanan. Untuk mengatasinya, kami fokus pada keunggulan produk, menjaga hubungan baik dengan pelanggan dan distributor. Dengan begitu, kami bisa tetap kompetitif dan memenuhi kebutuhan pelanggan dengan baik"*. Untuk poin pertanyaan keunikan/keunggulan yang ada pada usaha tahu dan tempe ini dibandingkan dengan yang lain Ibu Dwi menjelaskan *"Keunggulan usaha kami terletak pada kualitas bahan baku yang kami gunakan, proses produksi yang higienis, dan rasa yang konsisten. Kami juga menawarkan produk dengan harga yang bersaing serta pelayanan yang ramah dan responsif. Selain itu, kami berkomitmen untuk menjaga hubungan baik dengan pelanggan"*.

Selanjutnya, saya mengajukan pertanyaan mengenai unsur kepercayaan. Ibu Dwi menyatakan bahwa ia sangat percaya kepada karyawannya dengan mengatakan, *"Saya percaya dengan karyawan"*. Ketika ditanya tentang lama kerja karyawan, Ibu Dwi menjelaskan bahwa *"beberapa karyawan telah bekerja selama tiga tahun lebih, ada yang dua tahun, dan ada juga yang baru satu tahun"*. Mengenai bentuk kepercayaannya kepada karyawan, Ibu Dwi menjelaskan bahwa *"Kepercayaan saya terlihat dari pemberian tanggung jawab yang besar kepada karyawan dalam proses produksi dan distribusi tahu dan tempe"*. Selanjutnya poin pertanyaan upaya yang dilakukan untuk mengawasi karyawan Ibu Dwi menjelaskan *"Untuk mengawasi karyawan, saya melakukan evaluasi rutin terhadap kinerja mereka. saya melakukan evaluasi rutin terhadap pekerjaan mereka, termasuk memeriksa kualitas produk yang dihasilkan setiap hari. Meskipun ada pengawasan, saya tetap percaya kepada karyawan dan memberikan mereka ruang untuk bertanggung jawab"*. Kemudian poin pertanyaan kepercayaan terhadap pemasok Ibu Dwi menjelaskan bahwa ia memiliki tingkat kepercayaan yang tinggi kepada pemasoknya. *"Kami telah menjalin hubungan jangka panjang dengan pemasok yang sudah kami percaya"* kata Ibu Dwi. Namun, ia mengakui bahwa pernah ada pengalaman di mana pemasok mengirimkan barang dengan kualitas yang kurang baik. *"Ketika itu terjadi, kami segera menghubungi pemasok untuk menyampaikan keluhan. Kami juga melakukan evaluasi terhadap pemasok untuk memastikan kejadian serupa tidak terulang lagi untuk kedepannya. hal tersebut pernah terjadi tapi itu dulu sekarang sudah tidak"* tambahnya. Selanjutnya poin pertanyaan tentang apakah Ibu Dwi pernah ditipu oleh rekan kerja sendiri lalu Ibu Dwi

menjelaskan bahwa *“sejauh ini alhamdulillah saya tidak mengalami penipuan oleh rekan kerja. Jika ada masalah atau ketidakcocokan, kami menyelesaikannya melalui diskusi. Kepercayaan dan integritas adalah nilai penting dalam bagi kami, dan kami selalu berusaha untuk membangun hubungan kerja yang saling mendukung”*. Selanjutnya poin pertanyaan kepercayaan konsumen. Ibu Dwi menjelaskan bahwa untuk mendapatkan kepercayaan konsumen, mereka fokus pada kualitas produk dan pelayanan yang konsisten. *“Kami selalu memastikan bahwa produk tahu dan tempe yang kami jual memenuhi standar kualitas yang baik”* ujarnya. Selain itu, mereka menjaga komunikasi yang baik dengan konsumen dan responsif terhadap setiap keluhan atau pertanyaan, sehingga membangun reputasi yang baik. Selanjutnya, dalam setiap hubungan sosial, baik dalam konteks bisnis maupun pribadi, Ibu Dwi menekankan bahwa kepercayaan adalah elemen penting. *“Kami selalu berusaha untuk membangun hubungan yang berbasis pada saling menghormati dan kejujuran”* tambahnya. Untuk membangun dan menjaga kepercayaan dengan orang lain, mereka menerapkan prinsip keterbukaan dan tanggung jawab. Ibu Dwi juga menekankan pentingnya integritas dalam setiap tindakan dan keputusan. *“Kami percaya bahwa dengan bersikap jujur dan terbuka, serta menunjukkan tanggung jawab dalam setiap situasi, kami dapat membangun hubungan yang kuat dan saling menghargai”* tambahnya. Dengan pendekatan ini, mereka berhasil mempertahankan kepercayaan yang telah dibangun dan terus mengembangkan hubungan yang positif.

Kemudian saya beralih pada poin pertanyaan Jaringan. Ibu Dwi menjelaskan bahwa hubungan dengan lingkungan sekitar sangat baik *“hubungan dengan orang-orang yang ada disekitar sini sangat baik, tetangga-tetangga jika sore kami biasa cerita dihalaman depan rumah”*. Kemudian saya bertanya pada poin selanjutnya terkait pada saat awal berusaha apakah langsung ada karyawan atau tidak? Ibu Dwi menjelaskan *jika “Pada awal usaha, kami hanya berdua, saya dan mas tanpa karyawan”* ungkapnya. Ketika ditanya tentang kriteria memilih karyawan, Ibu Dwi menyatakan, *“Kami tidak memiliki kriteria khusus, hanya sifat dasar seperti rajin, disiplin, dan tanggung jawab yang kami butuhkan”*. Mengenai pemasok, Ibu Dwi mengungkapkan, *“Kami mengenal pemasok melalui rekomendasi orang tua”*. Dalam membangun dan memelihara jaringan sosial, Ibu Dwi mengatakan, *“Kami menjaga komunikasi dengan pelanggan serta pemasok kami agar kerja sama kita selalu baik”*. Selanjutnya poin pertanyaan terkait perkumpulan yang diikuti formal atau informal. Ibu Dwi menjelaskan kalau *“untuk sekarang belum mengikuti perkumpulan apapun”*. Selanjutnya poin pertanyaan manfaat dari jaringan sosial yang dibangun Ibu Dwi menjelaskan bahwa manfaat utama dari jaringan sosial yang dibangun dalam usaha tahu dan tempe adalah akses yang lebih baik ke peluang bisnis. *“Dengan memiliki jaringan sosial yang kuat, kami dapat memperluas pasar kami dan mendapatkan kepercayaan dari pelanggan. Jaringan ini juga membantu kami dalam mendapatkan umpan balik langsung mengenai produk, sehingga kami dapat meningkatkan kualitas dan menyesuaikan dengan kebutuhan pasar. Selain itu, hubungan baik dengan pemasok memungkinkan kami untuk mendapatkan bahan baku yang berkualitas dan sering kali dengan harga yang murah. Secara keseluruhan, jaringan sosial yang kami bangun berkontribusi pada pertumbuhan usaha kami”*.

Kemudian saya beralih ke poin pertanyaan norma, Ibu Dwi menjelaskan bahwa dalam usaha tahu dan tempe ini, mereka tidak menerapkan aturan khusus. *“Untuk aturannya, tidak ada aturan khusus yang kami terapkan”* ujarnya. Namun, Ibu Dwi mengakui bahwa ia pernah menegur karyawan yang lalai dalam

pekerjaannya. *"Jika ada karyawan yang melanggar aturan atau lalai, konsekuensinya adalah diberikan teguran. Tujuannya agar mereka tidak melakukan kesalahan yang sama lagi,"* jelasnya. Selanjutnya kepada poin pertanyaan aturan yang mengikat antara pemilik dan pemasok Ibu Dwi menjelaskan bahwa dalam hubungan dengan pemasok, tidak ada aturan khusus atau tertulis yang mengikat. *"Kami tidak memiliki aturan khusus atau tertulis dengan pemasok. Hanya saja, saat melakukan pembelian, kami selalu melakukan transaksi terlebih dahulu, ujanya.* Mengenai prinsip atau aturan yang dipegang dalam setiap hubungan sosial atau interaksi dengan orang lain, Ibu Dwi menjelaskan bahwa mereka selalu berpegang pada prinsip kejujuran, keterbukaan, dan tanggung jawab. *"Kami selalu berusaha untuk jujur dan transparan dalam setiap komunikasi dan tindakan, serta bertanggung jawab atas segala keputusan yang diambil"* jelasnya.

Selanjutnya saya beralih ke poin pertanyaan *bonding social capital* yakni apakah ada dukungan yang diberikan oleh orang tua. Ibu Dwi menjelaskan bahwa dukungan yang diberikan keluarga dalam menjalankan usaha tahu dan tempe ini lebih bersifat kekeluargaan daripada formal. *"Dukungan dari keluarga sangat penting, terutama dari orang tua"* ujanya. Bentuk dukungan yang diberikan meliputi bantuan tenaga, moral, dan saran. *"Contohnya, orang tua kadang membantu dalam produksi dan memberikan nasihat berharga berdasarkan pengalaman mereka"* tambahnya. Mengenai penyelesaian masalah yang terjadi dalam usaha, Ibu Dwi menyatakan bahwa keluarga turut andil dalam proses tersebut. *"Ketika ada masalah, kami biasanya menyelesaikannya bersama-sama dengan keluarga. Kami berdiskusi untuk mencari solusi terbaik dan mendukung satu sama lain dalam menghadapi tantangan"* jelasnya. Selanjutnya saya bertanya mengenai mengapa mengambil anggota keluarga menjadi salah satu karyawan, ibu Dwi menjelaskan bahwa memilih keluarga karena faktor kepercayaan dan kedekatan. *"Saya memilih keluarga sebagai karyawan karena lebih mudah untuk membangun kepercayaan dan komunikasi yang baik. Selain itu, keluarga lebih bisa diandalkan dan memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi terhadap usaha,"* ujanya. *"Dengan melibatkan keluarga, saya merasa lebih nyaman dan yakin bahwa mereka akan bekerja dengan sungguh-sungguh untuk kemajuan usaha. Selain itu, saya juga ingin membantu mereka dalam hal pekerjaan, memberikan kesempatan bagi mereka untuk mendapatkan penghasilan dan pengalaman kerja,"* tambahnya.

Kemudian saya beralih ke poin pertanyaan *Bridging social capital*, Ketika ditanya siapa saja rekan yang terlibat dalam usahanya, Ibu Dwi menjelaskan bahwa *"saya bekerja sama dengan pedagang kedelai, tukang kayu, dan peternak sapi, pedagang plastik"*. Untuk poin pertanyaan mengapa memilih bekerjasama dengan rekan tersebut? Ibu Dwi menjawab *"Kami memilih bekerja sama dengan mereka karena mereka dapat menyediakan bahan baku dan layanan yang kami butuhkan dengan kualitas yang baik dan harga yang kompetitif"* ujanya. Saat ditanya apakah ada kontrak kerja dengan pemasok, Ibu Dwi menambahkan, *"Tidak ada kontrak kerja formal dengan pemasok. Hubungan kerja sama ini didasarkan pada kepercayaan dan transaksi yang dilakukan secara langsung setiap kali pembelian"*. Mengenai apakah pemasok memberikan harga khusus, Ibu Dwi menjelaskan, *"Ya, pemasok sering memberikan harga khusus karena kami sudah menjalin hubungan yang baik dan bertransaksi secara rutin"*. Ketika ditanya bagaimana cara membangun dan menjaga hubungan dengan sesama pemilik usaha yang sama, Ibu Dwi menjelaskan bahwa di Barru, hubungan tersebut lebih mudah dijaga karena melibatkan keluarga sendiri, yaitu orang tua dan kakak. *"Kebetulan, di Barru, sesama pemilik usaha tahu dan tempe adalah orang tua dan kakak saya sendiri,*

sehingga hubungan lebih mudah dijaga melalui ikatan keluarga” ujarnya. Untuk pedangang luar, Ibu Dwi menambahkan, *“Kami menjaga hubungan dengan komunikasi yang baik saja, memastikan bahwa semua pihak merasa dihargai dan diperlakukan dengan adil. Kami selalu berusaha untuk saling mendukung dan mencari cara untuk berkembang bersama”*. Ketika ditanya bagaimana cara membangun hubungan dengan pemasok dan konsumen untuk memperluas jaringan, Ibu Dwi menjelaskan bahwa mereka fokus pada komunikasi yang baik dan transparan. *“Kami selalu berusaha menjaga komunikasi yang jujur dan terbuka dengan pemasok untuk memastikan bahan baku berkualitas dan menjaga hubungan kerja sama yang baik”* ujarnya. *“Untuk konsumen, kami selalu berusaha memberikan layanan yang memuaskan dan menjaga kualitas produk kami. Promosi kami lakukan dari mulut ke mulut, sehingga hubungan yang baik dengan pelanggan menjadi sangat penting untuk memperluas jangkauan pasar”* jelasnya. Dengan pendekatan ini, Ibu Dwi yakin bahwa mereka dapat memperluas jaringan dan meningkatkan loyalitas konsumen serta pemasok.

Selanjutnya saya beralih ke poin pertanyaan *lingking social capital*. Ketika ditanya apakah pernah meminjam modal, Ibu Dwi menjelaskan bahwa sampai sekarang, mereka selalu menggunakan modal sendiri. *“Alhamdulillah, kami tidak pernah meminjam uang dari bank ataupun orang lain”* ujarnya. Mengenai bantuan dari pemerintah, Ibu Dwi menyatakan bahwa tidak ada bantuan yang diberikan. *“Tidak ada bantuan yang kami terima dari pemerintah”* jelasnya. Tentang proses perizinan usaha, Ibu Dwi menjelaskan bahwa mereka mengikuti prosedur resmi yang ditetapkan oleh pemerintah daerah. *“Kami mengurus semua dokumen yang diperlukan dan memastikan bahwa usaha kami memiliki izin yang lengkap dan sah”* jelasnya. Dalam membangun hubungan dengan lembaga terkait perizinan, Ibu Dwi menyatakan bahwa mereka selalu menjaga komunikasi yang baik dan mematuhi semua peraturan yang berlaku. *“Kami berusaha untuk menjalin hubungan yang baik dengan pihak berwenang, memastikan bahwa semua proses berjalan lancar dan sesuai aturan”* tutupnya.

Pada tanggal 22 Juli, saya kembali ke rumah produksi Sumber Rezeki untuk melakukan wawancara ulang dengan Ibu Dwi. Tujuan dari wawancara ini adalah untuk menanyakan beberapa hal lebih lanjut terkait aspek-aspek penting dalam penelitian saya. Pertama saja bertanya mengenai siapa saja yang diajak bekerja sama. Dalam penelitian ini, Ibu Dwi menjelaskan berbagai bentuk kerja sama yang dijalin dengan pihak-pihak terkait. *“Kami bekerja sama dengan pedangang kedelai, Cuka, Ragi satu tempat, lalu pedangang kayu, peternak sapi, dan pedangan plastik”*. Ketika ditanya mengenai bentuk kerja sama dengan tukang kayu, Ibu Dwi menjelaskan, *“Kami memesan terlebih dahulu dan tukang kayu akan mengantarkan barang baru kemudian dibayar”*. Lalu saya bertanya kembali apakah terdapat aturan dalam kerja sama yang sedang dijalankan. Ibu Dwi menjelaskan *“Tidak ada aturan yang mengikat kerja sama ini, semua berdasarkan kepercayaan”*. Mengenai kerja sama dengan peternak sapi dan apakah ada aturan yang diberlakukan, beliau mengatakan bahwa, *“Kerja sama kami dengan peternak sapi terkait pembelian ampas tahu yang digunakan sebagai pakan sapi. Sama seperti dengan tukang kayu, tidak ada aturan resmi, hanya berdasarkan kepercayaan.”* Selanjutnya saya beralih ke poin pertanyaan dampak atau manfaat dari kerja sama yang dilakukan. Ibu Dwi juga menyebutkan dampak dan manfaat dari kerja sama tersebut, yaitu *“untuk dampak atau manfaat sendiri ya Bahan baku selalu tersedia sehingga tidak menghambat produksi, harga yang didapatkan bisa lebih murah, dan ampas tahu tidak hanya menjadi limbah tapi juga diperjualbelikan sebagai*

modal tambahan". Selanjutnya saya beralih pada pertanyaan tentang pemasaran tahu dan tempe. Ibu Dwi menjelaskan "Untuk pemasaran di pasar-pasar, kami menyimpa/menitipkan tahu dan tempe di toko-toko yang ada di pasar. Setelah barang habis, kami kembali untuk mengambil bayaran, tetapi ada juga yang langsung membayar di tempat pada saat diantar".

Catatan Lapangan 2. Hasil Wawancara Dengan Karyawan Sumber Rezeki

Nama : Ayu
Umur : 22 tahun
Jenis Kelamin : Perempuan
Pendidikan : SMA
Pekerjaan : Karyawan di usaha tahu dan tempe Sumber Rezeki

Selanjutnya pada hari yang sama 22 Juli 2024 saya diberi kesempatan untuk mewawancarai beberapa karyawan dari usaha tersebut. Salah satu Karyawan yang menjadi informan pada penelitian saya yaitu Kak Ayu. Sama seperti sebelumnya, wawancara saya mulai dengan memperkenalkan diri terlebih dahulu dan menyampaikan maksud dan tujuan wawancara saya. Setelah itu saya beralih ke pertanyaan pertama yaitu apakah memiliki hubungan kekeluargaan dengan pemilik, Kak Ayu menjelaskan bahwa mereka memang merupakan keluarga dari pemilik. *"iya saya adalah keluarga dari pemilik. Lebih tepatnya sepupu dari Mba Dwi"* ujarnya. Mengenai berapa lama telah bekerja dengan pemilik, Kak Ayu menyatakan bahwa dia sudah bekerja selama dua tahun. *"Saya telah bekerja di sini selama dua tahun lebih"* tambahnya. Selanjutnya saat ditanya alur masuk hingga menjadi karyawan, Kak Ayu mengatakan bahwa karena hubungan keluarga, prosesnya lebih informal. *"Karena kami keluarga, maka proses masuknya cukup sederhana. Saya mulai membantu secara perlahan-lahan hingga akhirnya menjadi karyawan tetap"* jelasnya. Ketika ditanya apakah ada aturan yang diterapkan oleh pemilik usaha, Kak Ayu menjelaskan bahwa pemilik usaha menetapkan beberapa aturan dasar untuk memastikan kelancaran operasional. *"tidak ada aturan tertulis tapi kita hanya diberi pesan agar menjaga keteraturan dalam bekerja"* ujarnya. Mengenai apakah pernah mendapat teguran atau hukuman karena tidak taat pada peraturan, Kak Ayu menyatakan bahwa mereka pernah menerima teguran. *"saya pernah mendapat teguran ketika lalai dalam bekerja"* tambahnya. Mengenai pemberian bonus, Kak Ayu menyatakan bahwa pemilik kadang-kadang memberikan bonus jika pekerjaan dilakukan dengan baik. *"Kadang-kadang kami dikasih bonus jika hasil kerja kita bagus"* jelasnya. Selanjutnya pertanyaan terkait komunikasi dengan pemilik menyatakan bahwa mereka selalu berkomunikasi. *"Kami selalu berkomunikasi dengan baik apalagi terkait tahu dan tempe ini"*, Tutupnya.

Catatan Lapangan 3. Hasil Wawancara Dengan Karyawan Sumber Rezeki

Nama : Arda
Umur : 23 tahun
Jenis Kelamin : Perempuan
Pendidikan : SMA
Pekerjaan : Karyawan di usaha tahu dan tempe Sumber Rezeki

Pada hari yang sama 22 Juli 2024 saya mewawancarai karyawan yang lain yaitu Kak Arda . Kak Arda merupakan salah satu karyawan yang bekerja pada usaha ini. Sama seperti sebelumnya, wawancara saya mulai dengan memperkenalkan diri terlebih dahulu dan menyampaikan maksud dan tujuan wawancara saya. Setelah itu saya beralih ke pertanyaan pertama yaitu apakah memiliki hubungan kekeluargaan dengan pemilik, Kak Arda menjelaskan bahwa mereka memang merupakan keluarga dari pemilik. *"Ya, saya juga adalah keluarga dari pemilik sama seperti Ayu, tapi saya dari keluarga Mas"* ujarnya. Mengenai berapa lama telah bekerja dengan pemilik, Kak Arda menyatakan bahwa ia merupakan karyawan baru yang sudah bekerja selama hampir dua tahun. *"Saya telah bekerja di sini selama satu tahun mau kedua tahun, masih karyawan baru"* tambahnya. Menjelaskan alur masuk hingga menjadi karyawan, Kak Arda mengatakan bahwa karena memiliki hubungan keluarga, proses masuknya lebih mudah. *"Sama dengan Ayu tadi karena kami keluarga, proses masuknya cukup sederhana. Saya dipanggil untuk ikut membantu oleh mas hingga akhirnya menjadi karyawan"* jelasnya. Mengenai aturan yang diterapkan dalam usaha, Kak Arda menyatakan bahwa ada beberapa aturan yang harus diikuti oleh karyawan yang sifatnya tidak tertulis. *"Tidak ada aturan tertulis, hanya saja kita diberi pesan agar melakukan pekerjaan dengan baik. Ini termasuk disiplin dalam mengikuti prosedur dan menjalankan tugas dengan baik"* katanya. Ketika ditanya apakah pernah mendapat teguran atau hukuman karena tidak taat pada peraturan, Kak Arda menyatakan bahwa ia pernah mendapat teguran kecil. *"Saya pernah mendapat teguran kecil saja karena kadang terlambat datang tapi hanya sekali saja dan mungkin ditegur ketika lalai pada saat bekerja, mungkin hanya itu. Tapi sejauh ini mas dan mba jarang menegur cuman sesekali jika ada kesalahan"* tambahnya. Tentang bonus, responden menjelaskan bahwa kadang-kadang mereka diberikan bonus jika melakukan pekerjaan dengan baik. *"Kadang-kadang kami sebagai karyawan diberikan bonus jika melakukan pekerjaan dengan baik"* jelasnya. Mengenai komunikasi dengan pemilik, Kak Arda menyatakan bahwa mereka selalu berkomunikasi dengan baik. *"Kami selalu melakukan komunikasi yang baik dengan pemilik usaha"*. Tutupnya.

Catatan Lapangan 4. Hasil Wawancara Dengan Karyawan Sumber Rezeki

Nama : Hamsir
Umur : 23 tahun
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Pendidikan : SMP
Pekerjaan : Karyawan diusaha tahu dan tempe Sumber Rezeki

Pada tanggal 24 Juli saya kembali mendatangi tempat produksi Sumber Rezeki untuk mewawancarai karyawan dari usaha tahu dan tempe Sumber Rezeki ini. Salah satu Karyawan yang menjadi informan pada penelitian saya yaitu Kak Hamsir. Sama seperti sebelumnya, wawancara saya mulai dengan memperkenalkan diri terlebih dahulu dan menyampaikan maksud dan tujuan wawancara saya. Setelah itu saya beralih ke pertanyaan pertama mengenai hubungan kekeluargaan dengan pemilik usaha, Kak Hamsir menjelaskan bahwa tidak ada hubungan kekeluargaan. *“Saya tidak memiliki hubungan kekeluargaan dengan pemilik”* ujarnya. Mengenai lama bekerja, Kak Hamsir menyatakan bahwa dia sudah bekerja di usaha ini selama tiga tahun lebih. *“Saya sudah bekerja di sini sudah tiga tahun lebih, sejak awal saya bergabung sebagai bagian dari tim produksi”* tambahnya. Tentang bagaimana dia bisa masuk ke posisi tersebut, Kak Hamsir menjelaskan bahwa dia dipanggil oleh seorang teman. *“Saya diajak untuk bergabung dalam usaha ini oleh seorang teman yang sudah bekerja di sini sebelumnya”* jelasnya. Mengenai aturan yang diterapkan oleh pemilik usaha, responden menyebutkan bahwa tidak ada aturan tertulis resmi, melainkan hanya pesan-pesan lisan. *“Tidak ada aturan tertulis, hanya pesan-pesan dari pemilik yang disampaikan secara lisan agar produksi bisa berjalan dengan baik”* tuturnya. Ketika ditanya apakah pernah mendapat teguran atau hukuman, responden mengungkapkan bahwa dia pernah mendapat teguran karena tidak mematuhi peraturan. *“Saya pernah mendapat teguran ketika tidak mengikuti prosedur yang telah ditetapkan saat melakukan produksi, pernah tapi jarang”* ujarnya. Mengenai bonus, responden menjelaskan bahwa mereka kadang-kadang mendapatkan bonus jika kinerja mereka dianggap baik. *“Kadang-kadang kita diberikan bonus oleh Ma,”* tambahnya. Terakhir, mengenai komunikasi dengan pemilik, responden menyatakan bahwa mereka selalu berkomunikasi secara rutin. *“Kami selalu berkomunikasi dengan baik, baik itu tentang produksi ataupun hal-hal lain. Mas sering mengajak kami untuk komunikasi agar produksi selalu berjalan dengan baik”*.
Tutupnya.

Catatan Lapangan 5. Hasil Wawancara dengan Konsumen usaha tahu dan tempe Sumber Rezeki

Nama : Risna
Umur : 42 tahun
Jenis Kelamin : Perempuan
Pendidikan : S1
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

Pada hari yang sama 24 Juli 2024 yang diberi kesempatan untuk mewawancarai salah satu konsumen dari usaha tahu dan tempe Sumber Rezeki ini. Salah satu Konsumen yang menjadi informan pada penelitian saya yaitu Kak Risna. Sama seperti sebelumnya, wawancara saya mulai dengan memperkenalkan diri terlebih dahulu dan menyampaikan maksud dan tujuan wawancara saya. Setelah itu saya beralih ke poin pertanyaan pertama yaitu darimana mereka mengetahui usaha tahu dan tempe ini, Kak Risna menjelaskan bahwa informasi tersebut didapat dari mulut ke mulut. *“Saya mengetahui adanya usaha ini dari rekomendasi mulut ke mulut, terutama karena usaha ini dekat dengan rumah saya”* ujarnya. Mengenai alasan membeli tahu dan tempe dari usaha ini, Kak Risna menyatakan bahwa mereka memilih untuk membeli karena kualitas dan kedekatannya. *“Saya membeli tahu dan tempe dari Sumber Rezeki karena kualitasnya yang baik dan lokasinya yang dekat dengan rumah saya”* jelasnya. Pertanyaan tentang apakah tahu dan tempe ini akan dikonsumsi atau dijual kembali, responden menjawab bahwa mereka membelinya untuk konsumsi pribadi. *“Saya membeli produk ini untuk dikonsumsi sendiri dirumah”* tambahnya. Mengenai keunikan usaha ini, responden menyatakan bahwa keunikan terletak pada kualitas produk dan keaslian rasanya. *“Keunikan usaha ini terletak pada kualitas tahu dan tempe yang konsisten serta rasanya yang khas,”* ujarnya. Mengenai pelayanan karyawan, responden mengungkapkan bahwa pelayanan sangat memuaskan. *“Pelayanan karyawan sangat baik, mereka ramah dan selalu siap membantu,”* tuturnya. Hal yang membuat responden puas dan ingin kembali membeli adalah kombinasi antara kualitas produk dan pelayanan. *“Saya merasa puas karena produk yang ditawarkan berkualitas dan pelayanan yang diberikan sangat baik. Itu yang membuat saya ingin kembali lagi untuk membeli tahu dan tempe dari Sumber Rezeki,”* jelasnya.

Catatan Lapangan 6. Hasil Wawancara dengan Konsumen usaha tahu dan tempe Sumber Rezeki

Nama : Hasby
Umur : 53 tahun
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Pendidikan : SMA
Pekerjaan : Wiraswasta

Dihari yang sama 24 Juli 2024 saya juga mewawancarai salah satu konsumen dari usaha tahu dan tempe Sumber Rezeki ini. Salah satu Konsumen yang menjadi informan pada penelitian saya yaitu Pak Hasby. Sama seperti sebelumnya, wawancara saya mulai dengan memperkenalkan diri terlebih dahulu dan menyampaikan maksud dan tujuan wawancara saya. Setelah itu saya beralih ke poin pertanyaan pertama yaitu darimana mereka mengetahui usaha tahu dan tempe ini, Pak Hasby menjelaskan bahwa ia mengetahui usaha tersebut karena merupakan produsen tahu dan tempe di Barru dan kebetulan juga dekat dari rumahnya. *"Saya mengetahui usaha ini karena hanya ada satu tempat yang memproduksi tahu dan tempe di Barru dan kebetulan lokasinya sangat dekat dari rumah saya"* ujarnya. Mengenai alasan membeli tahu dan tempe dari Sumber Rezeki, Pak Hasby mengatakan bahwa ia memilih untuk membeli karena kualitas. *"Saya membeli tahu dan tempe dari Sumber Rezeki karena kualitas produk yang baik dan lokasinya yang dekat. Selain itu, ini adalah pilihan yang praktis karena saya bisa mendapatkan produk segar tanpa harus pergi jauh, disini juga seringkali diberi bonus ketika membeli dan harganya lebih murah"* tambahnya. Mengenai tujuan pembelian, Pak Hasby menyatakan bahwa tahu dan tempe ini dikonsumsi sendiri dan dibeli atas permintaan istri. *"Tahu dan tempe ini dibeli untuk dikonsumsi di rumah, sesuai dengan permintaan istri saya yang lebih suka membeli tahu dan tempe di rumah produksinya langsung"* jelasnya. Ketika ditanya tentang keunikan usaha tahu dan tempe ini, Pak Hasby menjelaskan bahwa produk dari Sumber Rezeki memiliki ciri khas dalam hal rasa dan kesegaran. *"Keunikan dari usaha ini adalah rasa tahu dan tempe yang konsisten dan segar, yang membedakannya dari produk lain di pasar"* ujarnya. Mengenai pelayanan karyawan, Pak Hasby memberikan penilaian positif terhadap sikap dan layanan yang diberikan. *"Pelayanan karyawan di usaha ini sangat baik. Mereka selalu ramah kepada pembelinya"* tambahnya. Akhirnya, mengenai apa yang membuatnya puas dan ingin kembali lagi, responden mengungkapkan bahwa kepuasan datang dari kualitas produk dan pelayanan yang memuaskan. *"Saya merasa puas dengan kualitas tahu dan tempe serta pelayanan yang ramah. Ini membuat saya ingin kembali lagi dan terus membeli tahu dan tempe dari Sumber Rezeki"* tutupnya.

Catatan Lapangan 7. Hasil Wawancara dengan Konsumen usaha tahu dan tempe Sumber Rezeki

Nama : Nurul
Umur : 20 tahun
Jenis Kelamin : Perempuan
Pendidikan : SMA
Pekerjaan : Karyawan Rumah Makan

Dihari yang sama 24 Juli 2024 saya juga mewawancarai salah satu konsumen dari usaha tahu dan tempe Sumber Rezeki ini. Salah satu Konsumen yang menjadi informan pada penelitian saya yaitu Kak Nurul. Sama seperti sebelumnya, wawancara saya mulai dengan memperkenalkan diri terlebih dahulu dan menyampaikan maksud dan tujuan wawancara saya. Setelah itu saya beralih ke poin pertanyaan pertama yaitu darimana mereka mengetahui usaha tahu dan tempe ini, Kak Nurul menjelaskan bahwa ia mengetahui usaha tersebut karena mendapat arahan dari bos tempat ia bekerja dan kebetulan juga dekat dari rumahnya. *“Saya mengetahui usaha ini karena saya diarahkan oleh bos saya untuk membeli disini dan kebetulan lokasinya dekat dari tempat saya bekerja”* ujarnya. Mengenai alasan membeli tahu dan tempe dari Sumber Rezeki, Kak Nurul menjelaskan bahwa yang ia ketahui alasan bosnya memilih membeli di Sumber Rezeki bahwa tahu dan tempe disini memiliki kualitas yang bagus, stok selalu ada dan dekat dari rumah. *“Saya memilih membeli tahu dan tempe dari Sumber Rezeki karena lokasinya dekat dari rumah dan stoknya selalu tersedia. Bahkan, kadang jika saya kehabisan stok, saya bisa membelinya di malam hari. Selain itu, saya juga biasanya diberi bonus oleh pemiliknya karena sudah langganan”* tambahnya. Mengenai tujuan pembelian, Kak Nurul menyatakan bahwa *“Tahu dan tempe ini dibeli untuk diolah untuk dijual. Saya kebetulan merupakan karyawan yang bekerja di rumah makan”* jelasnya. Ketika ditanya tentang keunikan usaha tahu dan tempe ini, Kak Nurul menjelaskan bahwa produk dari Sumber Rezeki memiliki ciri khas dalam hal rasa. *“Keunikan dari usaha ini adalah rasa tahu dan tempe yang bagus dan segar,* ujarnya. Mengenai pelayanan karyawan, Kak Nurul menyatakan hal positif terhadap sikap dan layanan yang diberikan. *“Pelayanan yang di berikan oleh orang-orang di Sumber Rezeki sangat baik. Mereka juga selalu ramah kepada pembelinya”* tambahnya. Akhirnya, mengenai apa yang membuatnya puas dan ingin kembali lagi, Kak Nurul mengungkapkan bahwa kepuasan datang dari kualitas produk dan pelayanan yang memuaskan. *“Saya merasa puas dengan kualitas tahu dan tempe disini, serta pelayanan yang baik dan ramah sehingga hal tersebut yang membuat saya menjadikan usaha ini sebagai langganan untuk membeli tahu dan tempe”* tutupnya.

Lampiran 3. Surat Izin Meneliti



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,
RISET DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS HASANUDDIN
FAKULTAS PERTANIAN
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN**

Kampus UNHAS Tamalanrea Jl. Perintis Kemerdekaan Km. 10 Makassar 90245 Telp./Fax. 62-411-586014
e-mail: sossek.pertanian@unhas.ac.id Laman: www.unhas.ac.id/pertanian/sossek

No. : 2340/UN4.10.7/PT.01.04/2024 Makassar, 18 Juli 2024
 Lampiran : -
 Perihal : *Permohonan Izin Penelitian*

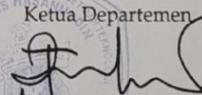
Kepada Yth.
Pemilik Usaha Tahu dan Tempe Sumber Rezeki
 di-
Barru

Dengan Hormat,
 Sehubungan dengan pelaksanaan penelitian sebagai tugas akhir mahasiswa (S1)
 Program Studi Agribisnis:

Nama : **Alya Atika Basri**
 NIM : **G021201138**
 HP : **0823-4607-7038**
 Judul Penelitian : **Dampak Kepemilikan Modal Sosial Terhadap Keberlangsungan Usaha Tahu dan Tempe Sumber Rezeki di Kecamatan Barru Kabupaten Barru**

Maka bersama ini, kami memohon agar kiranya mahasiswa yang bersangkutan dapat diberikan izin untuk pengambilan data penelitian pada **Kecamatan Barru, Kabupaten Barru**

Demikian permohonan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.


 Ketua Departemen
Prof. Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.
 NIP. 19721107 199702 2 001

Tembusan disampaikan kepada Yth.:

1. Kabag Tata Usaha Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin;
2. Kasubag Akademik dan Kemahasiswaan Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin ;
3. Sdri. **Alya Atika Basri**
4. Arsip.



Lampiran 4. Dokumentasi



