

Pemberdayaan Pelaku Usaha Ikan Asap melalui Penguatan Modal Sosial: Studi Kasus di Sentra Asap Indah, Desa Wonosari, Demak

Ayu Wulandari*¹, Masrukin², Joko Santoso³

^{1,2,3}Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia
Email: ¹ayu.w@mhs.unsoed.ac.id, ²masrukin@unsoed.ac.id, ³joko.santoso@unsoed.ac.id

Abstrak

Usaha pengasapan ikan di Sentra Asap Indah, Desa Wonosari, Demak memiliki potensi ekonomi yang besar, namun masih menghadapi berbagai kendala seperti keterbatasan akses permodalan, rendahnya kapasitas manajerial pelaku usaha, dan lemahnya kolaborasi antarpelaku. Permasalahan ini menunjukkan pentingnya penguatan modal sosial sebagai strategi pemberdayaan yang berkelanjutan. Penelitian ini mengkaji proses pelaksanaan modal sosial oleh para pelaku usaha ikan asap untuk meningkatkan perekonomian mereka. Peneliti memanfaatkan 9 narasumber, terdiri dari 2 pengelola di Sentra Asap Indah, 3 pelaku usaha ikan asap, 1 pemasok ikan, 1 pemasok jagung, dan 2 pelanggan. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dengan pengumpulan data melalui observasi, wawancara mendalam, dan studi pustaka. Penelitian ini menggunakan teori modal sosial Putnam yang mengidentifikasi 3 elemen utama modal sosial yaitu nilai-norma, jaringan sosial, dan kepercayaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemberdayaan pelaku usaha ikan asap di Sentra Asap melibatkan penguatan modal sosial melalui tiga aspek utama. Pertama, nilai-norma berupa prinsip dan aturan bersama dari keluarga dan KUB Asap Indah berguna mendukung kelancaran produksi, distribusi, dan pemasaran. Kedua, jaringan sosial yang diperluas melalui keberadaan KUB Asap Indah, dengan interaksi langsung (*offline*) dan media sosial (*online*) seperti Facebook dan WhatsApp. Ketiga, kepercayaan yang terbentuk dari interaksi berulang dan pengalaman positif, memperkuat komunikasi, pertukaran informasi, dan penyelesaian konflik, sehingga mendukung keberlanjutan usaha.

Kata Kunci: *Modal Sosial, Pemberdayaan, Pelaku Usaha Ikan Asap*

Abstract

*The smoked fish business at Sentra Asap Indah, Wonosari Village, Demak, has significant economic potential but still faces various challenges such as limited access to capital, low managerial capacity of business actors, and weak collaboration among them. These problems highlight the importance of strengthening social capital as a sustainable empowerment strategy. This study examines the implementation process of social capital carried out by smoked fish business actors to improve their economic condition. The researcher utilized 9 informants, consisting of 2 managers at Sentra Asap Indah, 3 smoked fish business actors, 1 fish supplier, 1 corn cob supplier, and 2 customers. The research method used is descriptive qualitative with data collection through observation, in-depth interviews, and literature study. This study applies Putnam's social capital theory, which identifies three main elements of social capital: values-norms, social networks, and trust. The research results indicate that the empowerment of smoked fish business actors at Sentra Asap involves strengthening social capital through three main aspects. First, values and norms in the form of shared principles and rules from families and KUB Asap Indah help support smooth production, distribution, and marketing processes. Second, social networks are expanded through the presence of KUB Asap Indah, involving both direct (*offline*) interactions and online social media such as Facebook and WhatsApp. Third, trust formed through repeated interactions and positive experiences strengthens communication, information exchange, and conflict resolution, thereby supporting business sustainability.*

Keywords: *Empowerment, Social Capital, Smoked Fish Business Actors*

1. PENDAHULUAN

Fenomena kemiskinan merupakan permasalahan yang sering diperbincangkan oleh masyarakat. Menurut Bhinadi (2017) kemiskinan merupakan kondisi ketiadaan kepemilikan dan rendahnya pendapatan, atau tidak dapat terpenuhinya kebutuhan dasar manusia, yaitu pangan, papan, dan sandang. Fenomena ini dapat terjadi di negara maju maupun berkembang, khususnya di Indonesia. Penyebab kemiskinan di Indonesia berasal dari tingkat pendidikan yang rendah, terbatasnya lapangan pekerjaan, harga kebutuhan tinggi, keterbatasan sumber daya alam maupun modal, dan lain sebagainya. Berdasarkan data terbaru dari Badan Pusat Statistik (BPS, 2023), diperoleh bahwa dalam 2 tahun terakhir ini Indonesia mengalami penurunan jumlah penduduk miskin. Data tersebut menunjukkan jumlah penduduk miskin pada Maret 2023 sebesar 25,90 juta orang (7,29%), menurun sebesar 0,46 juta orang (0,21%) terhadap bulan September 2022 dan menurun sebesar 0,26 juta orang (0,18%) terhadap Maret 2022.

Pulau Jawa menjadi salah satu sebaran penduduk miskin di Indonesia mencapai 13,62 juta orang (19,21%). Di Provinsi Jawa Tengah sendiri, kemiskinan ekstrem turun sebanyak 0,87% dibandingkan tahun sebelumnya. Pada tahun 2022, kemiskinan ekstrem di provinsi ini tercatat sebanyak 1,97%. Sehingga kemiskinan ekstrem menyisakan 1,1% (Jatengprov.go.id, 2023). Pemerintah Provinsi Jawa Tengah terus mengencakan program-program strategis untuk mempercepat pengentasan kemiskinan ekstrem. Upaya yang dilakukan yaitu dengan penguatan program pemberdayaan masyarakat yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Demak merupakan kabupaten kecil yang berbatasan langsung dengan Kota Semarang sebagai pusat pemerintahan dan perekonomian di Jawa Tengah. Bupati Kabupaten Demak dr. Esti'annah menyampaikan bahwa salah satu tantangan besar yang dihadapi masyarakat Demak yaitu masih tingginya tingkat pengangguran dan kemiskinan (radarsemarang.jawapos.com). Dapat diketahui bahwa jumlah penduduk miskin Kabupaten Demak tahun 2022 terbanyak sebesar 143,01 ribu orang (12,09%). Data tersebut terbilang turun dari tahun 2021 sebesar 151,74 ribu orang (12,92%). Terdapat penurunan kemiskinan di Demak sebesar 8,73 ribu orang (0,83%) (BPS, 2023). Peran Pemerintah Daerah dalam menanggulangi kemiskinan di Demak, salah satunya dengan adanya berbagai program pemberdayaan masyarakat yang berorientasi pada pertumbuhan ekonomi. Bukti nyata program pemberdayaan di Demak yang sudah berjalan sampai sekarang yaitu sentra pengasapan ikan yang bernama "Asap Indah" terletak di Desa Wonosari, Kecamatan Bonang, Kabupaten Demak. Dahulu Desa Wonosari masuk dalam kategori banyak ditemukan pengangguran dan kemiskinan sebelum didirikannya sentra pengasapan ikan.

Berdasarkan data statistik KKP, pada tahun 2022 volume produksi perikanan tangkap di Pulau Jawa mencapai 1.429.144,66 ton. Pencapaian volume produksi yang besar, membuat Pulau Jawa menempati posisi kedua penghasil ikan tangkap terbesar setelah Pulau Sumatera dengan produksi perikanan tangkap tahun 2022 sebesar 2.051.375,62 ton (statistik.kkp.go.id). Sentra Asap Indah menjadi salah satu dari banyaknya penyumbang hasil produksi ikan asap yang ada di Pulau Jawa, lebih tepatnya di Jawa Tengah. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Juyamin selaku masyarakat dan pelaku usaha ikan asap di Desa Wonosari, dapat diketahui bahwa dahulu Desa Wonosari tertinggal dari desa lainnya di Kabupaten Demak. Ketertinggalan ini terlihat dari segi aspek ekonomi masyarakat yang masih rendah dengan mayoritas bekerja sebagai buruh tani. Melihat potensi dari usaha ikan asap yang dijalankan oleh orang tua dari Bapak Juyamin, membuat beliau mempunyai ide untuk memajukan perekonomian di Desa Wonosari dengan membentuk Kelompok Usaha Bersama (KUB) Asap Indah yang didirikan pada tahun 2000. Dari sini, banyak masyarakat beralih dari profesi buruh tani menjadi pelaku usaha ikan asap di rumah masing-masing (*home industry*). Hal ini dikarenakan pendapatan yang didapatkan dari mengasap ikan lebih banyak dibandingkan menjadi buruh tani.

Kehadiran *home industry* ikan asap membuat perekonomian Desa Wonosari menjadi maju sedikit demi sedikit, tetapi terdapat permasalahan yang dihadapi. Pengasapan tersebut, membuat resah dan mengganggu warga sekitar yang menimbulkan beberapa gangguan pernapasan, misalnya paru-paru. Menurut penuturan Bapak Juyamin, bahwa kebanyakan anak-anak mengalami gangguan infeksi saluran pernapasan akut (ISPA) dari hasil pengecekan di puskesmas Kecamatan Bonang. Melihat kegelisahan akan permasalahan tersebut, Bapak Juyamin sebagai bagian dari kelompok usaha bersama (KUB) Asap

Indah mempunyai ide untuk mendirikan sentra pengasapan dengan lokasi yang jauh dari pemukiman warga agar asap menjadi satu titik di wilayah sama. Ide tersebut diajukan ke pemerintah, akhirnya direalisasikan pembangunannya pada tahun 2010 dan diresmikan pada tahun 2012. Butuh waktu sekitar 10 tahun rancangan pembangunan sentra pengasapan ikan disetujui dan direalisasikan oleh pemerintah. Adanya sentra pengasapan ikan yang diberi nama “Asap Indah” membuka lapangan pekerjaan baru dan meningkatkan perekonomian warga sekitar. Sentra Asap Indah terdiri dari 76 unit. Rata-rata setiap unit terdiri dari 1 pelaku usaha dengan 3-4 karyawan.

Modal sosial yang dimiliki para pelaku usaha ikan asap di Desa Wonosari masih lemah. Hal ini terlihat dari susahny para pelaku usaha ikan asap dalam mengakses sumber bahan baku ikan mentah, penggunaan peralatan yang seadanya, jaringan yang terbatas, jumlah produksi yang sedikit, dan lain sebagainya. Oleh sebab itu, diperlukan program-program pemberdayaan dalam memperkuat modal sosial melalui keberadaan Sentra Asap Indah di Desa Wonosari. Modal sosial sendiri menjadi salah satu aspek penting yang berkaitan dengan pemberdayaan masyarakat. Modal Sosial akan memberikan pengaruh yang positif dan penting terhadap kesejahteraan yang ada dalam masyarakat (Fraser et al., 2021). Di dalamnya terdapat elemen-elemen, seperti kepercayaan (*trust*), norma-norma, dan jaringan sosial yang berperan untuk menyelesaikan persoalan bersama (Fathy, 2019). Dalam hal ini, penguatan modal sosial memiliki peranan penting untuk mendukung proses pemberdayaan pelaku usaha ikan asap di Sentra Asap Indah di Desa Wonosari. Hadirnya Sentra Asap Indah membawa dampak positif bagi para pelaku usaha, antara lain yaitu jaringan sosial yang tidak terbatas, produksi ikan asap yang dihasilkan lebih banyak, dan tersedianya akses sumber bahan baku ikan mentah. Pelaku usaha ikan asap yang tergabung pada sentra pengasapan Asap Indah juga sudah mulai memasarkan dagangannya melalui media sosial.

Pentingnya peranan modal sosial dalam pemberdayaan masyarakat pernah dikaji dalam penelitian Subagyo (2021) yang menunjukkan bahwa elemen-elemen dari modal sosial mampu memberdayakan ekonomi masyarakat Desa Purwosari yang termanifestasikan melalui nilai keikhlasan, kepercayaan, dan jaringan sosial antar berbagai pihak yang terlibat di dalamnya. Penelitian lainnya dilakukan oleh Ainin & Adianto (2020), yang menjelaskan bahwa peranan modal sosial dapat berjalan baik di Kampung Patin Desa Koto karena faktor masyarakat yang homogen, adanya kesadaran dari masyarakat, dan motivasi keuntungan yang menjanjikan. Selain itu, Utami (2020) mengungkapkan bahwa keberhasilan Desa Setanggor dalam memberdayakan masyarakatnya karena dipengaruhi oleh dinamika modal sosial, berupa kepercayaan, jaringan sosial, dan norma. Adanya keberhasilan tersebut menciptakan aktivitas ekonomi baru yang dikemas menjadi Desa Wisata Halal.

Dari penelitian terdahulu, penelitian sebelumnya hanya memfokuskan tentang bagaimana peran dari adanya modal sosial dalam pemberdayaan masyarakat yang dapat dilihat dari aspek nilai-norma, jaringan, dan kepercayaan. Pada aspek jaringan sosial, peneliti terdahulu hanya memfokuskan tentang hubungan sosial yang terjalin secara langsung melalui tatap muka. Oleh karena itu, penelitian ini akan memfokuskan pada ketiga aspek tersebut dan mengupas lebih terkait jaringan sosial secara langsung (*offline*) dan tidak langsung (*online*). Peneliti akan melihat aspek media sosial sebagai media penguatan modal sosial di dalamnya. Penelitian ini dilakukan bertujuan mengetahui apakah penguatan modal sosial melalui nilai-norma, jaringan sosial baik secara offline maupun online, dan kepercayaan dapat efektif memberdayakan pelaku usaha ikan asap di Sentra Asap Indah Desa Wonosari.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis studi kasus. Pendekatan ini dipilih karena bertujuan untuk memahami secara mendalam fenomena sosial yang terjadi di lapangan melalui penggambaran yang holistik dan kontekstual (Hairunisy, 2021). Studi kasus memungkinkan peneliti untuk mengeksplorasi secara intensif dinamika interaksi sosial dalam konteks spesifik yang terbatas. Menurut Sugiarto (2017), studi kasus merupakan jenis penelitian kualitatif yang mendalam terhadap individu, kelompok, atau situasi tertentu yang bertujuan untuk memahami karakteristik, hubungan antar unsur, serta makna dari fenomena yang diteliti. Dalam konteks ini, peneliti berfokus pada proses pemberdayaan pelaku usaha ikan asap melalui penguatan modal sosial di Sentra Asap Indah, Desa Wonosari, Demak.

Penentuan informan dalam penelitian ini menggunakan teknik purposive sampling, yaitu penentuan sampel berdasarkan kriteria tertentu yang relevan dengan tujuan penelitian (Sugiyono, 2018). Informan penelitian terdiri dari pengelola Sentra Asap Indah, pelaku usaha ikan asap, pemasok ikan, pemasok jaggel jagung, dan pelanggan. Pengumpulan data dilakukan melalui tiga metode utama, yaitu observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Observasi dilakukan untuk memperoleh data mengenai aktivitas sehari-hari pelaku usaha, pola interaksi, dan struktur sosial yang terbentuk di Sentra Asap Indah. Wawancara mendalam dilakukan kepada informan terpilih dengan panduan terbuka agar data yang diperoleh bersifat luas dan mendalam. Sedangkan dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan berbagai arsip, catatan, foto, dan dokumen resmi yang relevan untuk mendukung analisis.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh langsung dari hasil observasi dan wawancara dengan informan, sedangkan data sekunder berasal dari literatur yang relevan seperti buku, artikel ilmiah, laporan instansi, serta informasi dari situs web terkait. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan model analisis interaktif dari Miles dan Huberman dalam Saleh (2017) yang mencakup empat tahap, yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Pada tahap pengumpulan data, peneliti menghimpun seluruh informasi dari lapangan. Selanjutnya, data yang diperoleh diseleksi dan disederhanakan pada tahap reduksi untuk memfokuskan analisis pada aspek yang relevan. Data yang telah disaring kemudian disajikan dalam bentuk naratif dan visual untuk memudahkan interpretasi. Tahap akhir adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi, di mana peneliti merumuskan temuan berdasarkan pola yang muncul serta memastikan validitas data melalui triangulasi sumber.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Pemberdayaan Pelaku Usaha Ikan Asap di Sentra Asap Indah

Pemberdayaan merupakan langkah penting dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Pemberdayaan dimaksudkan untuk membangun kemampuan masyarakat, dengan mendorong, memotivasi, membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimiliki dan berupaya untuk meningkatkan serta mengembangkan potensi tersebut agar menjadi nyata (Zubaedi, 2013). Desa Wonosari menjadi salah satu desa di Kabupaten Demak yang memiliki potensi unik yang dapat dikembangkan. Potensi tersebut berupa usaha ikan asap rumahan (*home industry*) oleh masyarakat lokal yang memiliki peluang besar jika dapat dimanfaatkan dengan baik. Seiring perkembangan waktu, usaha ikan asap rumahan (*home industry*) di Desa Wonosari dikembangkan dengan skala lebih besar melalui adanya Sentra Asap Indah. Sentra tersebut menjadi wadah bagi para pelaku usaha ikan asap lokal untuk mengembangkan usahanya menjadi lebih maju.

Hadirnya Sentra Asap Indah di tengah-tengah masyarakat Desa Wonosari menjadi bukti nyata pelaksanaan pemberdayaan ekonomi untuk pelaku usaha ikan asap yang ada di sana. Dalam pelaksanaan pemberdayaan terdapat pendekatan yang digunakan, menurut Fahrudin (2012) ada 3 pendekatan pemberdayaan yaitu: (1) *enabling*, yaitu menciptakan suasana atau iklim yang memungkinkan potensi masyarakat dapat berkembang, (2) *empowering*, yaitu meningkatkan kapasitas dengan cara memperkuat potensi yang dimiliki oleh masyarakat, (3) *protecting*, yaitu melindungi kepentingan dengan cara mengembangkan sistem perlindungan bagi masyarakat sebagai subjek dari proses pembangunan. Pendekatan pemberdayaan tersebut perlu dilakukan dengan tujuan memperkuat modal sosial sebagai kunci keberhasilan dan keberlanjutan dalam proses pemberdayaan. Adapun pendekatan-pendekatan pemberdayaan pelaku usaha ikan asap di Sentra Asap Indah sebagai berikut:

3.1.1. *Enabling* (memungkinkan)

Pada pendekatan ini, pelaku usaha ikan asap diberikan wawasan bahwa mereka memiliki potensi yang besar dalam mengembangkan usaha ikan asap. Pelaku usaha diberikan pemahaman bahwa usaha ikan asap menjadi bisnis yang menguntungkan, salah satunya karena tingginya permintaan pasar akan kebutuhan konsumsi ikan. Dengan motivasi-motivasi yang berikan, memungkinkan pelaku usaha ikan

asap mendapatkan rasa percaya diri yang tinggi dalam mengelola usaha mereka dan mampu melihat peluang untuk mengembangkan usaha berkelanjutan.

3.1.2. *Empowering* (memberdayakan)

Pada pendekatan ini, berfokus untuk meningkatkan kapasitas dan kemampuan dari pelaku usaha ikan asap dalam mengembangkan usaha mereka secara mandiri. Proses pemberdayaan yang terjadi melibatkan pemberian pendidikan, pelatihan, keterampilan, dan dukungan dalam pengambilan keputusan yang lebih baik. Terdapat proses pembinaan dan pendampingan yang ditujukan kepada seluruh pelaku usaha ikan asap di Sentra Asap Indah. Proses pembinaan yaitu tahap dalam proses transformasi pengetahuan, peningkatan kecakapan, dan keterampilan (Afriansyah et al., 2023). Pembinaan dilakukan dengan mengadakan rapat rutin antara pihak pengelola dan pelaku usaha ikan asap di Sentra Asap Indah yang dilaksanakan setiap sebulan sekali.

“Di Sentra Asap Indah, secara berkala dilakukan proses pembinaan dengan mengadakan rapat rutin sebulan sekali. Rapat rutin dilaksanakan untuk membahas seluruh informasi penting terkait operasional dan pengelolaan usaha ikan asap. Rapat rutin juga dilakukan untuk memberikan pelatihan dan informasi baru untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan pelaku usaha ikan asap dalam mengelola usaha mereka. (Juyamin, November, 2024).”

Pendampingan bertujuan memfasilitasi dan memberdayakan masyarakat agar dapat membebaskan diri dari ketergantungan baik mental ataupun fisik untuk mencapai kemampuan agar perorangan atau kelompok masyarakat dapat berdiri sendiri, berpikir progresif, mewujudkan perubahan sistematis, dan mendapatkan hasil yang rasional (Zulkarnain, 2022). Pendampingan pada pelaku usaha ikan asap dilakukan dengan tujuan menciptakan kemandirian dan memberikan solusi terhadap tantangan yang mereka hadapi. Proses pendampingan dilakukan dengan pemberian berbagai pelatihan keterampilan yang ditujukan untuk meningkatkan kemampuan pelaku usaha ikan asap. Sebagaimana hasil wawancara dengan pelaku usaha ikan asap, dapat diketahui bahwa Pak Juyamin menjadi tempat *sharing* bagi pelaku usaha ikan asap lainnya untuk berbagi pengetahuan dan pengalaman dalam menjalankan usaha ikan asap agar berkembang dengan baik. Hal ini dikarenakan Pak Juyamin merupakan pelopor terbentuknya kelompok pelaku usaha ikan asap di Desa Wonosari yang membuka peluang baru terhadap perekonomian masyarakat lokal.

3.1.3. *Protecting* (melindungi)

Pada pendekatan ini, pelaku usaha ikan asap diberikan tempat yang layak untuk usaha ikan asap mereka yang dulunya dilakukan di rumah-rumah (*home industry*). Tempat layak tersebut berupa sentra pengasapan ikan Asap Indah yang secara gratis disediakan oleh Pemerintah Kabupaten Demak untuk mendukung kemajuan usaha ikan asap di Desa Wonosari. Pemerintah Kabupaten Demak juga memberikan dukungan penuh dengan menyediakan sarana dan prasarana yang memadai di Sentra Asap Indah. Hal tersebut dilakukan sebagai bentuk perlindungan agar proses produksi ikan asap dapat dilakukan dengan lebih aman, nyaman, dan higienis.



Gambar 1. Gathering Pelaku Usaha Ikan Asap di Sentra Asap Indah, Desa Wonosari
Sumber: Dokumentasi Sentra Asap Indah, 2024

Gambar di atas merupakan salah satu proses pemberdayaan yang berlangsung di Sentra Asap Indah. Kegiatan *gathering* pelaku usaha ikan asap di Sentra Asap Indah merupakan kegiatan rutin yang bertujuan untuk memberikan informasi-informasi baru kepada pelaku usaha ikan asap. Informasi tersebut bisa meliputi cara mengolah ikan asap dengan baik, solusi menghadapi tantangan dalam mengelola usaha ikan asap, strategi pemasaran yang efektif, dan pelatihan-pelatihan lainnya. Pelatihan-pelatihan yang diadakan untuk pelaku usaha ikan asap berpotensi besar untuk meningkatkan kapasitas mereka, namun pelaksanaannya belum optimal. Kendala utama yang dihadapi yaitu terdapat beberapa pelaku usaha ikan asap yang tidak dapat hadir dalam pelatihan tersebut dikarenakan berbagai faktor, mulai dari kesibukan dalam proses produksi, kurangnya motivasi, aksesibilitas waktu maupun tempat, dan lain sebagainya. Oleh sebab itu, pihak pengelola perlu melakukan langkah-langkah yang tepat untuk mengatasi kendala-kendala tersebut agar pelatihan dapat berjalan dengan efektif dan optimal.

Proses pemberdayaan yang dilakukan memiliki dampak positif bagi pelaku usaha ikan asap di Desa Wonosari. Pelaku usaha ikan asap merasakan langsung dampak positif yang dirasakan, salah satunya yaitu pendapatan yang meningkat. Pelaku usaha ikan asap memiliki pendapatan yang lebih stabil dibandingkan sebelumnya ketika melakukan usaha ikan asap di rumah (*home industry*). Hal ini membuktikan bahwa pemberdayaan di Sentra Asap Indah sudah memenuhi tujuan pemberdayaan yang dikemukakan oleh Mardikanto (2014) yaitu perbaikan kehidupan, dan perbaikan pendapatan. Program pemberdayaan yang dilakukan berkaitan dengan adanya penguatan modal sosial yang terjadi pada kelompok usaha ikan asap di Desa Wonosari. Modal sosial sering dikaitkan dengan jaringan yang mendukung kolaborasi antar komunitas untuk memecahkan permasalahan, rasa saling percaya diri, dan norma. Dalam hal aspek modal sosial, inisiatif pemberdayaan masyarakat ditandai dengan adanya upaya untuk memperluas ketersediaan informasi, akuntabilitas, inklusi, dan partisipasi, serta dengan memperkuat kemampuan kelompok lokal di mana semua hal itu berkaitan dengan unsur-unsur modal sosial (Sayuti et al., 2024). Putnam dalam Usman (2018) menyebutkan bahwa modal sosial melibatkan komponen-komponen seperti kepercayaan (*trust*), norma sosial, dan jejaring sosial. Hal ini sangat relevan dengan inisiatif pemberdayaan yang dilaksanakan di Sentra Asap Indah, yang bertujuan untuk memperkuat ketiga komponen modal sosial tersebut di kalangan pelaku usaha ikan asap di Desa Wonosari.

3.2. Pemberdayaan Pelaku Usaha Ikan Asap melalui Penguatan Modal Sosial dalam Aspek Nilai dan Norma

Aspek nilai dan norma menjadi pedoman bagi masyarakat dalam berperilaku dan berinteraksi. Nilai adalah segala sesuatu yang dianggap baik dan buruk oleh masyarakat (Subagyo, 2021). Norma adalah aturan yang diharapkan dapat dipatuhi dan diikuti oleh masyarakat pada entitas sosial tertentu (Rahmatullah et al., 2023). Nilai yang ada di masyarakat akan mendorong terbentuknya norma sebagai alat untuk mewujudkannya. Bagi pelaku usaha ikan asap, nilai dan norma berfungsi sebagai dasar dalam proses pengambilan keputusan, interaksi, dan pembentukan hubungan sosial dengan pihak-pihak yang terlibat di dalamnya. Sebelum didirikannya Sentra Asap Indah, pelaku usaha ikan asap melakukan pengolahan dan pengasapan ikan di rumah masing-masing (*home industry*). Biasanya usaha yang dilakukan secara *home industry* hanya memanfaatkan satu atau dua rumah sebagai pusat administrasi dan pemasaran sekaligus secara bersamaan (Diana & Laila, 2020). Dalam kondisi tersebut, usaha ikan asap yang dijalankan oleh pelaku usaha masih bersifat kecil dan terisolasi. Proses pengolahan dan pengasapan ikan masih dilakukan secara individual dan kurang melibatkan adanya peranan dari pihak-pihak luar. Hal tersebut berdampak terhadap pengambilan keputusan yang dilakukan secara mandiri. Pengambilan keputusan tersebut mengandalkan penggunaan nilai dan norma yang tumbuh dalam keluarga sebagai pedoman utama dalam menjalankan usaha ikan asap agar berkembang dengan baik. Hal ini sejalan dengan penelitian Kozubikova et al. (2020) yang menjelaskan bahwa faktor sosial, seperti lingkungan keluarga memiliki kontribusi terhadap kualitas usaha yang dijalankan.



Gambar 2. Penggunaan Jaggel Jagung sebagai Bahan Bakar Ikan Asap
Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2024

“Saat mengasap ikan, saya tetap menggunakan pedoman yaitu nilai-nilai yang tumbuh dalam keluarga. Apalagi usaha yang saya jalankan bersifat turun-temurun dari orang tua. Terdapat aturan khusus mengenai cara pengolahan dan pengasapan ikan. Salah satunya yaitu aturan penggunaan jaggel jagung atau batok kelapa sebagai bahan bakar pengasapan ikan. Penggunaan jaggel jagung memberikan rasa yang khas pada ikan yang saya hasilkan melalui proses pengasapan.” (Tukimin, November, 2024).

“Dalam proses pengasapan ikan, saya masih menggunakan bahan bakar alami seperti batok kelapa dan jaggel jagung. Meskipun banyak alternatif bahan bakar lainnya yang lebih modern, saya dari dulu tetap menggunakan kedua bahan bakar tersebut karena memberikan rasa yang khas dan keunikan tersendiri pada produk ikan asap yang saya olah.” (Kusmaidi, November, 2024)

Peneliti mengamati bahwa hampir keseluruhan pelaku usaha ikan asap di Sentra Asap menggunakan bahan bakar jaggel jagung untuk mengasap ikan. Selama proses pengasapan berlangsung, peneliti mengamati bahwa penggunaan jaggel jagung masih bersifat manual. Jaggel jagung dimasukkan ke tungku pengasapan untuk mempertahankan suhu yang stabil. Pelaku usaha ikan asap juga menyediakan botol berisi air yang digunakan untuk mengatur intensitas asap (Observasi, November, 2024).

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Kusmaidi dan Bapak Tukimin, dapat diketahui bahwa kebanyakan pelaku usaha ikan asap di Sentra Asap Indah masih menggunakan bahan bakar alami untuk proses pengasapan ikan. Bahan bakar alami dipilih oleh pelaku usaha ikan asap berdasarkan kesadaran penuh untuk mempertahankan tradisi dari generasi satu ke generasi lainnya. Selain itu, penggunaan bahan bakar alami mencerminkan pentingnya menjaga hubungan baik dengan alam sekitar. Hal tersebut sesuai dengan data observasi yang didapatkan peneliti, bahwa kebanyakan pelaku usaha ikan asap di Sentra Asap Indah menggunakan jaggel jagung dibandingkan bahan bakar lainnya untuk mengasap ikan. Jaggel jagung merupakan salah satu sampah organik yang masih belum dimanfaatkan menjadi produk bernilai tambah (Frida et al., 2018). Padahal, jika dikelola dengan baik, jaggel jagung memiliki berbagai potensi, seperti dijadikan bahan bakar proses pengasapan ikan. Jaggel jagung dipilih karena ketersediaannya yang mudah dijangkau, murah, menghasilkan asap yang lebih ringan, dan proses pengasapan yang lebih cepat. Sebelum menggunakan jaggel jagung, pelaku usaha ikan asap menggunakan batok kelapa untuk proses pengasapan ikan. Adanya pergantian penggunaan bahan bakar batok kelapa yaitu dikarenakan harganya yang mahal dan ketersediaannya yang kurang memadai untuk pelaku usaha ikan asap. Kedua bahan bakar tersebut menjadi andalan bagi kebanyakan pelaku usaha ikan asap di Sentra Asap Indah. Penggunaan jaggel jagung tidak hanya dianggap sebagai sebuah kebiasaan yang dilakukan, tetapi juga menjadi bagian dari usaha ikan asap yang masih mempertahankan nilai-nilai tradisional dan kearifan lokal sampai sekarang ini.

Hadirnya Sentra Asap Indah, membawa dampak yang signifikan sebagai upaya pemberdayaan terhadap pelaku usaha ikan asap di Desa Wonosari. Sentra Asap Indah menjadi sebuah wadah komunitas bagi pelaku usaha ikan asap di Desa Wonosari. Sentra ini berperan penting dalam kegiatan produksi, distribusi, dan *marketing* (pemasaran) produk ikan asap secara lebih terstruktur dan efisien. Dengan begitu, kegiatan produksi dapat dilakukan secara lebih terkontrol, distribusi produk dapat mencakup

wilayah yang lebih luas, dan strategi pemasaran dapat dikembangkan agar produk ikan asap dapat bersaing dengan pasar regional maupun nasional.

Pelaku usaha tidak lagi melakukan proses pengasapan di rumah masing-masing (*home industry*), melainkan berpindah tempat ke Sentra Asap Indah. Hal tersebut berpengaruh terhadap usaha yang dijalankan menjadi lebih bersifat terbuka dan melibatkan pihak-pihak lain dalam proses pengasapan ikan. Proses tersebut memberikan kesempatan bagi pelaku usaha untuk beradaptasi dengan nilai dan norma baru di Sentra Asap Indah. Nilai dan norma di sini dapat terlihat dari adanya kebiasaan kerja kolektif, dan saling membantu antar pelaku usaha yang membutuhkan, menjaga kualitas produk, dan melakukan inovasi pada produk ikan asap. Hal ini dapat dilihat dari praktik sehari-hari di Sentra Asap Indah, seperti ketika salah satu pelaku usaha kekurangan bahan baku, peralatan, atau tenaga kerja, pelaku usaha lain dengan sukarela memberikan bantuan tanpa mengharapkan imbalan langsung. Di Sentra Asap Indah, pelaku usaha juga selalu menjaga kualitas produk, salah satunya melakukan inovasi produk menjadi lebih baik. Meskipun terdapat nilai dan norma baru, pelaku usaha tidak meninggalkan prinsip yang telah lama diterapkan pada usaha ikan asap, terutama nilai kejujuran dan kerja sama. Kejujuran sudah tertanam pada pelaku usaha ikan asap ketika mereka menjalankan usaha ikan asap di rumah (*home industry*) dan terus dipertahankan di Sentra Asap Indah. Sementara itu, nilai kerja sama yang telah dibangun dalam lingkungan keluarga juga terus terjaga dan semakin berkembang seiring dengan interaksi antar pelaku usaha ikan asap di Sentra Asap Indah yang memperkuat rasa kebersamaan.



Gambar 3. Produk Ikan Asap Kemasan Vakum
Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2024

Dari sini, dapat diketahui bahwa usaha ikan asap yang dilakukan oleh Bapak Kusmaidi dan Bapak Tukimin merupakan usaha keluarga yang masih dipertahankan sampai sekarang dengan menggunakan nilai-nilai tradisi yang diterapkan. Meskipun berpindah ke Sentra Asap Indah, Bapak Kusmaidi dan Bapak Tukimin tetap melibatkan keluarga dalam mengelola usaha ikan asap. Hal tersebut mencerminkan prinsip *bonding social capital* oleh Putnam dalam karyanya yang berjudul “Bowling Alone” (2000), di mana hubungan erat antar anggota keluarga dapat memperkuat ikatan sosial dalam suatu komunitas. *Bonding social capital* tercipta dari adanya sistem nilai, norma, tradisi, adat-istiadat yang dapat merekatkan masing-masing individu dalam masyarakat (Radianti et al., 2021). Perpindahan pelaku usaha ke Sentra Asap Indah dapat menjadi tempat untuk memperluas nilai-nilai *bonding* dalam komunitas usaha yang lebih besar dan terorganisir.

3.3. Pemberdayaan Pelaku Usaha Ikan Asap melalui Penguatan Modal Sosial dalam Aspek Jaringan Sosial

Jaringan sosial merupakan infrastruktur dinamis modal sosial dalam bentuk jaringan antar manusia (Martono et al., 2023). Jaringan sosial dapat memfasilitasi terbentuknya interaksi dan komunikasi antar individu maupun kelompok. Dapat diketahui, bahwa proses pemberdayaan pelaku usaha ikan asap di Sentra Asap Indah memerlukan jaringan sosial yang erat antar berbagai pihak yang terlibat di dalamnya. Putnam (1995) menjelaskan bahwa jaringan sosial yang terjalin erat akan memperkuat perasaan kerja sama para anggota serta manfaat dari partisipasinya. Aspek Jaringan sosial pada pelaku usaha ikan asap berperan penting untuk mendukung pemberdayaan di Sentra Asap Indah. Jaringan sosial tersebut melibatkan adanya interaksi dengan berbagai pihak-pihak yang mendukung kelancaran operasional

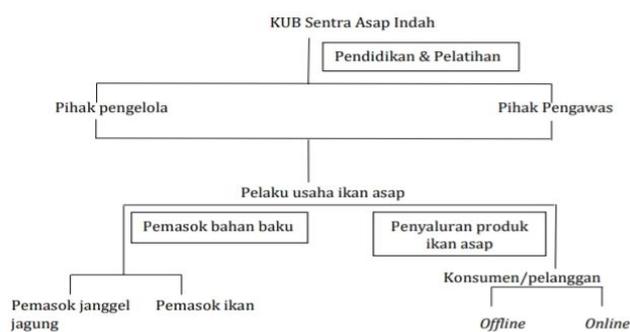
usaha. Dengan adanya interaksi, pelaku usaha ikan asap mendapatkan pengetahuan dan wawasan yang berguna untuk mengembangkan bisnisnya menjadi lebih maju.

Interaksi yang terjalin antara pelaku usaha ikan asap dengan pihak-pihak lainnya dapat terjadi secara langsung (*offline*) maupun tidak langsung (*online*). Hal ini sejalan dengan pendapat Castells (2000), yang membedakan jaringan sosial menjadi dua yaitu langsung (*offline*) dan tidak langsung (*online*). Melalui interaksi langsung (*offline*), pelaku usaha ikan asap membangun hubungan yang baik dengan pihak-pihak yang terlibat dalam mendukung kelancaran usaha ikan asap. Pihak-pihak yang terlibat dengan pelaku usaha ikan asap memiliki peran yang saling melengkapi satu sama lain. Hubungan simbiosis mutualisme terbentuk dari adanya jaringan sosial antara pelaku usaha ikan asap dengan pihak-pihak lainnya. Hal ini dikarenakan adanya rasa membutuhkan satu sama lain, sehingga menciptakan hubungan ketergantungan yang saling menguntungkan.

“Selama saya berada di Sentra Asap Indah, memang jaringan sosial yang terbangun menjadi lebih kuat. Berbeda ketika saya mengasap di rumah, jaringan sosialnya terbatas. Ketika mengasap di rumah, saya masih kesusahan untuk mencari pelanggan dan kesulitan mendapatkan bahan baku ikan segar. Setelah berpindah ke Sentra Asap Indah, saya lebih mudah mendapatkan ikan dari pemasok yang berada di lokasi pengasapan setiap harinya. Banyak pelanggan juga yang mendatangi langsung Sentra Asap Indah untuk membeli ikan asap.” (Tukimin, November, 2024).

“Saat mengasap di rumah, saya masih kesusahan mencari pelanggan tetap untuk membeli produk ikan asap yang saya olah. Berbeda ketika mengasap di Sentra Asap Indah, saya sudah memiliki pelanggan tetap sampai sekarang. Kebutuhan ikan dan bahan bakar untuk pengasapan juga lebih mudah didapatkan. Jadi, memang jaringan sosial yang terbentuk di Sentra Asap Indah sangat membantu perkembangan usaha saya menjadi lebih maju.” (Suro, November, 2024).

Menurut kedua informan, menjelaskan bahwa keberadaan Sentra Asap Indah berperan penting untuk memperkuat jaringan sosial yang mendukung pemberdayaan pelaku usaha ikan asap di Desa Wonosari. Hal ini dirasakan langsung oleh Bapak Tukimin dan Bapak Suro selaku pelaku usaha ikan asap yang memutuskan untuk berpindah ke Sentra Asap Indah. Jaringan sosial yang terbangun di Sentra Asap Indah menjadi lebih kuat dibandingkan ketika mereka melakukan proses pengasapan di rumah (*home industry*). Sentra Asap Indah menyediakan ruang bagi mereka untuk berbagi wawasan, mendapatkan dukungan dari sesama pelaku usaha, dan memanfaatkan berbagai sumber daya yang dapat memperkuat keberlanjutan usaha mereka. Jaringan sosial yang terbentuk membuat para pelaku usaha merasa lebih bersemangat dan terbantu dalam mengembangkan usaha mereka.



Gambar 4. Jaringan Sosial di Sentra Asap Indah
Sumber: Data Olahan Pribadi, 2025

Dari bagan di atas, menunjukkan pihak-pihak yang terlibat dengan pelaku usaha ikan asap dalam proses pengasapan ikan. Adapun peranan dari pihak-pihak di atas terhadap usaha ikan asap sebagai berikut:

3.3.1. Kelompok Usaha Bersama (KUB) Asap Indah

Dalam Sentra Asap Indah, terdapat struktur organisasi yang terdiri dari pihak pengelola, pihak pengawas, dan anggota (pelaku usaha ikan asap). Pihak pengelola Sentra Asap Indah bertanggung jawab

untuk mengatur dan mengelola operasional dari sentra secara keseluruhan, termasuk menyediakan fasilitas yang diperlukan pelaku usaha untuk proses produksi ikan asap, dan menjaga kualitas lingkungan kerja. Struktur pihak pengelola Sentra Asap Indah terdiri dari pihak pengawas dan pihak pengurus. Pihak pengawas bertanggung jawab untuk memantau dan mengevaluasi jalannya operasional dari sentra, salah satunya yaitu memastikan segala aktivitas di sentra berjalan sesuai dengan prosedur dan aturan yang ditetapkan. Sedangkan pihak pengurus bertanggung jawab untuk mengelola operasional dari sentra, salah satunya mengatur dan menyediakan fasilitas yang tepat bagi pelaku usaha ikan asap. Pihak pengelola Sentra Asap Indah memiliki peranan penting dalam memberikan pendidikan dan pelatihan bagi para pelaku usaha ikan asap. Dengan adanya pelatihan yang diberikan kepada pelaku usaha ikan asap, tercipta adanya komunikasi intens dengan berbagai pihak terkait. Hal ini sejalan dengan penelitian Sari et al. (2024) yang menyatakan bahwa dengan komunikasi intens dapat memperkuat hubungan sosial, meningkatkan kolaborasi, memecahkan masalah, mengembangkan empati, dan mengkomunikasikan informasi dengan jelas.

3.3.2. Pemasok ikan

Pelaku usaha ikan asap yang berada di Sentra Asap Indah membutuhkan ikan yang segar dan berkualitas tiap harinya. Ikan tersebut didapatkan dari pemasok yang menyediakan bahan baku utama untuk proses produksi ikan asap. Pemasok ikan mendapatkan pasokan ikan segar dari nelayan lokal sampai luar daerah.

“Jadi ada 3 bos besar yang sering menyuplai ikan di Sentra Asap Indah. Saya mengambil ikan segar dari mereka tiap harinya.” (Suro, November, 2024).

Terdapat 3 pemasok ikan yang menyediakan ikan segar bagi 76 pelaku usaha ikan asap yang ada di sentra. Pelaku usaha mendatangi langsung pemasok ikan yang sedang berada di sentra untuk membeli ikan yang dibutuhkan untuk mengasap. Dari sini, pemasok akan langsung memproses pesanan dan pelaku usaha bisa langsung mendapatkan ikan segar yang dibutuhkan. Tidak terdapat aturan khusus bagi pelaku usaha ikan asap untuk membeli pasokan segar dari pemasok ikan yang mana saja. Pelaku usaha bebas memilih dari 3 pemasok ikan yang berada di sentra. Biasanya, pelaku usaha cenderung memesan ikan segar dari pemasok ikan yang memang menyediakan ikan yang diinginkan.



Gambar 5. Pasokan ikan segar dari pemasok ikan di Sentra Asap Indah
Sumber: Dokumentasi pribadi, 2024

3.3.3. Pemasok janggol jagung

Pelaku usaha ikan asap membutuhkan bahan bakar yang digunakan untuk proses pengasapan ikan. Bahan bakar yang digunakan bervariasi, mulai dari batok kelapa, janggol jagung, kayu, dan batu bara. Batok kelapa dan janggol jagung menjadi pilihan dari pelaku usaha ikan asap di Sentra Asap Indah. Pada awalnya, pelaku usaha menggunakan batok kelapa sebagai bahan bakar ikan asap. Namun, sekarang pelaku usaha lebih memilih janggol jagung untuk bahan bakar ikan asap. Hal ini dikarenakan harga batok kelapa yang mahal, sedangkan janggol jagung relatif murah bagi pelaku usaha ikan asap. Janggol jagung juga mudah didapatkan tiap harinya dan dapat menghasilkan aroma yang khas pada ikan asap. Pelaku usaha memerlukan janggol jagung yang berkualitas dari pemasok dalam jumlah yang dibutuhkan. Bagi para pelaku usaha, penggunaan janggol jagung bukan sekadar sebagai bahan bakar,

melainkan juga sebagai upaya mendukung keberlanjutan produksi. Ketersediaan janggél jagung yang melimpah membantu menjamin keberlangsungan proses produksi, sehingga usaha pengasapan ikan dapat berjalan secara konsisten tanpa terganggu oleh kendala ketersediaan bahan bakar.

“Saya sering memasok pesanan janggél jagung dari pelaku usaha ikan asap di sentra. Jadi, saya punya pelanggan tetap yang memesan janggél jagung tiap harinya.” (Sudar, Desember, 2024).

Sudar sebagai pemasok janggél jagung mengungkapkan bahwa tiap hari menyediakan pasokan janggél jagung untuk kebutuhan pelaku usaha ikan asap di Sentra Asap Indah. Dengan menyediakan pasokan janggél jagung setiap hari, proses pengasapan ikan yang dilakukan oleh pelaku usaha ikan asap di Sentra Asap Indah dapat berjalan dengan lancar. Tercipta adanya interaksi dan hubungan kerja sama antara pelaku usaha ikan asap dengan pemasok janggél jagung secara berkelanjutan yang menguntungkan satu sama lain. Hubungan dan interaksi di antara keduanya menciptakan jaringan sosial yang erat dan saling bergantung.

3.3.4. Pelanggan

Pelanggan berperan penting sebagai pihak konsumen, sumber umpan balik, promosi, dan dukungan sosial yang berkontribusi terhadap reputasi produk ikan asap. Dalam jaringan sosial ini, pelanggan biasanya berinteraksi dengan pelaku usaha ikan asap melalui pembelian ikan asap. Bagi masyarakat Demak yang tertarik membeli ikan asap, dapat mengunjungi langsung ke Sentra Asap Indah. Berbeda dengan masyarakat luar daerah yang ingin membeli ikan asap, tetapi terhalang jarak yang jauh. Beberapa pelaku usaha ikan asap menyediakan pemesanan ikan asap secara *online* yang bertujuan mempermudah akses pelanggan dari luar daerah yang ingin menyantap hidangan ikan asap khas Sentra Asap Indah. Pelaku usaha ikan asap masih menggunakan *platform* media sosial sederhana untuk mempromosikan produk ikan asap agar dapat memperluas jangkauan pasar, berupa Facebook dan WhatsApp.

“Saya mempromosikan produk ikan asap melalui Facebook dan WhatsApp karena mudah diakses dan pemakaiannya tidak susah. Di Facebook, biasanya saya bergabung ke grup jual beli ikan, kuliner, dan UMKM untuk mempromosikan produk ikan asap.” (Kusmaidi, November, 2024).

Dari wawancara dengan informan, dapat diketahui bahwa pelaku usaha ikan asap sudah mulai beradaptasi dengan penggunaan media sosial untuk mendukung keberlanjutan usaha mereka. Hal tersebut dilakukan oleh pelaku usaha ikan asap, agar usahanya tidak kalah dari para kompetitor lainnya.



Gambar 6. Promosi Ikan Asap melalui Media Sosial (Facebook)

Sumber: Dokumentasi Pribadi Peneliti, 2024

Dari gambar di atas, terlihat adanya promosi ikan asap melalui media sosial berupa Facebook. Pelaku usaha ikan asap mempromosikan produknya dengan cara mencantumkan jenis-jenis ikan asap beserta foto produknya yang tersedia untuk dijual ke konsumen. Promosi ikan asap tersebut dilakukan oleh Pak Kusmaidi dengan menggunakan akun karyawannya yaitu Bahtiar Monz. Promosi tersebut mendapatkan respons umpan balik dari pelanggan yang berminat untuk membeli ikan asap yang ditawarkan. Pelanggan dari Facebook yang tertarik membeli akan diarahkan ke WhatsApp untuk proses pemesanan *online*. Pelaku usaha ikan asap akan memberitahukan bagaimana cara memesan secara *online* yang ditujukan bagi pelanggan dari luar daerah. Biasanya pelaku usaha ikan asap menggunakan layanan jasa bus travel yang dapat mengirimkan paket produk ikan asap sampai luar daerah. Pelaku

usaha ikan asap memilih layanan ini dikarenakan lebih mudah dan terjangkau dibandingkan layanan lainnya.

Pemberdayaan pelaku usaha ikan asap di Sentra Asap Indah melalui jaringan sosial langsung (*offline*) maupun tidak langsung (*online*) merupakan cara yang efektif bagi pelaku usaha ikan asap untuk mengembangkan usaha mereka. Dengan memanfaatkan kedua jenis jaringan sosial tersebut, pelaku usaha ikan asap di Sentra Asap Indah dapat memperkuat posisi mereka di pasar lokal maupun regional. Hal ini sejalan dengan penelitian Nurwidia et al. (2025), bahwa jaringan sosial memiliki dampak yang signifikan dalam memperluas akses pasar melalui rekomendasi dan kolaborasi. Jaringan sosial langsung (*offline*) di Sentra Asap Indah, melibatkan hubungan langsung antara pelaku usaha ikan asap dengan pihak-pihak yang terlibat di dalamnya, mulai dari pemasok ikan, pemasok janggel jagung, dan pelanggan. Jaringan sosial tidak langsung (*online*) pelaku usaha ikan asap di Sentra Asap Indah melibatkan penggunaan *platform* media sosial untuk memperluas jangkauan pasar. Berdasarkan teori modal sosial Putnam (2000), pemberdayaan pelaku usaha ikan asap di Sentra Asap Indah melalui jaringan sosial ini dapat dikategorikan pada tipe *bridging social capital*. Pada tipe *bridging social capital*, pelaku usaha ikan asap mencoba memperluas jangkauan pasar, salah satunya dengan menggunakan media sosial. Pelaku usaha ikan asap menggunakan media sosial, seperti Facebook dan WhatsApp untuk menghubungkan produk mereka dengan pelanggan baru yang berasal dari latar belakang dan wilayah yang berbeda-beda. Keberadaan media sosial, dapat memberikan akses yang lebih luas bagi pelaku usaha ikan asap untuk mempromosikan produk ikan asap.

3.4. Pemberdayaan Pelaku Usaha Ikan Asap melalui Penguatan Modal Sosial dalam Aspek Kepercayaan

Kepercayaan merupakan dasar dari modal sosial yang melibatkan adanya kepercayaan antar individu dan kepercayaan terhadap lembaga atau sistem di dalam masyarakat (Usman et al., 2024). Kepercayaan timbul dikarenakan keyakinan kuat bahwa sesuatu yang dipercayai dapat diandalkan dan dapat dianggap benar. Dalam usaha ikan asap, kepercayaan menjadi fondasi yang penting untuk menjaga keberlangsungan dan perkembangan usaha tersebut. Kepercayaan bagi pelaku usaha ikan asap terjalin dari adanya hubungan dan interaksi dengan pihak-pihak yang terlibat di dalamnya, seperti komunitas Sentra Asap Indah, pemasok ikan, pemasok janggel jagung, dan pelanggan.

3.4.1. Kepercayaan dengan pihak Sentra Asap Indah

Kepercayaan antara pelaku usaha ikan asap dengan pihak komunitas Sentra Asap Indah terbangun dari adanya kegiatan-kegiatan bersama yang melibatkan terjalinnya komunikasi aktif di antara keduanya. Salah satu kegiatan yang dapat membangun kepercayaan tersebut yaitu rapat rutin yang dilaksanakan sebulan sekali. Rapat rutin diikuti oleh pengelola Sentra Asap Indah yaitu pihak pengurus dan pengawas Sentra Asap Indah, serta seluruh pelaku usaha ikan asap di Sentra Asap Indah.

“Jadi memang sering ada rapat rutin antara pelaku usaha dengan pihak KUB Asap Indah untuk membahas keberlangsungan usaha ikan asap di Sentra Asap Indah. Biasanya di rapat ini, pelaku usaha menceritakan semua keluhan yang dihadapi saat memproduksi ikan asap.” (Ulum, Mei, 2024).

Rapat rutin yang diadakan pihak Sentra Asap Indah dengan pelaku usaha ikan asap dapat membangun kepercayaan bagi kedua belah pihak untuk saling berbagi informasi, menyampaikan permasalahan yang dihadapi, dan mencari solusi bersama untuk menyelesaikan permasalahan tersebut. Melalui diskusi bersama, pihak pengelola dapat mengetahui keluhan yang dirasakan oleh pelaku usaha di Sentra Asap Indah. Begitu pun dengan pelaku usaha ikan asap dapat memberikan masukan dan saran yang berguna untuk meningkatkan kualitas layanan di Sentra Asap Indah. Adanya diskusi bersama yang terjalin di antara keduanya dapat mempererat hubungan yang harmonis dan saling mendukung untuk membentuk ekosistem usaha ikan asap yang lebih kuat.

3.4.2. Kepercayaan dengan pemasok ikan

Kepercayaan antara pelaku usaha ikan asap dengan pemasok ikan terbangun dari adanya hubungan yang saling membutuhkan satu sama lain. Pelaku usaha ikan asap membutuhkan pemasok ikan untuk

menyediakan pasokan ikan segar setiap harinya. Sedangkan pemasok ikan membutuhkan pelaku usaha ikan asap untuk memastikan permintaan pasar akan pasokan ikan segar terus berjalan. Oleh karena itu, diperlukan adanya komunikasi efektif untuk menjaga kepercayaan kedua belah pihak.

“Jadi, untuk sistem pembayaran pembelian ikan yaitu pelaku usaha bisa langsung membayar di muka dan juga bisa membayar setelah ikan asap selesai terjual.” (Widodo, Desember, 2024).

Sistem pembayaran yang fleksibel menjadi salah satu faktor terjalannya kepercayaan yang kuat antara pelaku usaha ikan asap dan pemasok ikan. Berdasarkan penjelasan informan, bahwa pelaku usaha ikan asap diberikan pilihan terkait sistem pembayaran untuk pembelian ikan dari pemasok. Pemasok ikan memberikan dua opsi pembayaran yang dapat dipilih oleh pelaku usaha ikan asap, yaitu membayar di muka atau membayar secara kredit. Opsi pembayaran tersebut memberikan ruang bagi pelaku usaha untuk menjaga kelancaran operasional bisnis dan mengurangi beban finansial. Sedangkan bagi pemasok ikan, dengan menerapkan sistem pembayaran yang fleksibel dapat menarik lebih banyak pelaku usaha ikan asap untuk bekerja sama. Meskipun sistem pembayaran yang fleksibel ini menawarkan kemudahan, beberapa pelaku usaha ikan asap masih mengalami keterlambatan dalam pembayaran. Keterlambatan ini dikarenakan berbagai hal, mulai dari ketidakstabilan kondisi keuangan, sakit, dan lain sebagainya. Bagi pelaku usaha ikan asap yang terlambat membayar, pemasok ikan akan memberikan peringatan akan tenggat waktu pembayaran yang telah disepakati. Langkah ini menunjukkan adanya komunikasi yang terbuka dan rasa saling percaya antara pelaku usaha ikan asap dengan pemasok ikan untuk meningkatkan hubungan jangka panjang dan saling menguntungkan satu sama lain.

3.4.3. Kepercayaan dengan pemasok janggol jagung

Kepercayaan antara pelaku usaha ikan asap dengan pemasok janggol terbangun dari adanya hubungan yang saling membutuhkan satu sama lain. Pelaku usaha ikan asap membutuhkan pasokan janggol jagung yang berkualitas untuk bahan baku proses pengasapan ikan. Sedangkan pemasok janggol jagung membutuhkan pelaku usaha ikan asap untuk membeli produknya secara rutin. Kedua belah pihak saling membutuhkan dan bergantung satu sama lain.

“Saya menyediakan janggol jagung secara rutin untuk kebutuhan pelaku usaha ikan asap di Sentra Asap Indah. Biasanya saya memasok janggol jagung dari luar kota, seperti Kendal dan Klaten. Saya memilih daerah tersebut karena dapat menyediakan janggol jagung dengan jumlah banyak dan berkualitas.” (Sudar, Desember, 2024).

Dari wawancara dengan informan, dapat diketahui bahwa kualitas dan konsistensi bahan baku menjadi prioritas utama bagi pemasok janggol jagung. Keputusan untuk memilih daerah Kendal dan Klaten menunjukkan adanya upaya dari informan untuk memenuhi kebutuhan pasokan janggol jagung yang berkualitas dan rutin. Hal tersebut dapat memperkuat kepercayaan bagi pelaku usaha ikan asap untuk menjalin kerja sama yang baik dengan pemasok ikan. Kepercayaan ini dapat membangun hubungan yang saling menguntungkan, di mana kedua belah pihak merasa dibutuhkan dan diandalkan.

3.4.4. Kepercayaan dengan pelanggan

Kepercayaan pelaku usaha ikan asap dengan pelanggan terjalin melalui aktivitas penyediaan produk yang berkualitas, dan pelayanan yang responsif. Pelaku usaha ikan asap membangun kepercayaan dengan pelanggan melalui pemenuhan produk sesuai standar pelanggan. Di mana pelanggan menginginkan produk ikan asap yang terjangkau, bersih, dan berkualitas. Dari sini, pelaku usaha ikan asap menunjukkan komitmennya untuk selalu memberikan yang terbaik untuk pelanggannya. Kepercayaan pelanggan terhadap pelaku usaha, dapat mendorong keberlanjutan usaha ikan asap menjadi terjamin dan berkembang pesat.

“Saya langganan ikan asap di Sentra Asap Indah karena memang rasanya yang enak. Biasanya saya langsung pergi ke sentra untuk membeli ikan asap dengan harga yang terjangkau.” (Alis, November, 2024).

“Saya sering membeli ikan asap dari pelaku usaha yang ada di Sentra Asap Indah karena jenis ikan yang dijual bervariasi dan pelayanannya juga ramah.” (Aisyah, November, 2024).

Alis dan Aisyah merupakan pelanggan dari produk ikan asap yang ada di Sentra Asap Indah. Keduanya menyukai olahan ikan dari Sentra Asap Indah dikarenakan banyaknya pilihan ikan asap yang

ditawarkan, harga yang terjangkau, pelayanan yang memuaskan, dan kualitas rasa yang enak dan khas. Kepercayaan mereka kepada pelaku usaha ikan asap tumbuh karena mendapatkan pengalaman positif dan mengesankan ketika membeli ikan asap di Sentra Asap Indah. Adanya pengalaman positif yang dirasakan, membuat keduanya menjadi pelanggan tetap dikarenakan mereka yakin bahwa Sentra Asap Indah dapat memenuhi kebutuhan akan konsumsi ikan asap.

Pemberdayaan pelaku usaha ikan asap di Sentra Asap Indah melalui kepercayaan berperan penting untuk menjaga hubungan baik dengan berbagai pihak yang terlibat di dalamnya. Hubungan yang baik ini dapat menciptakan lingkungan yang mendukung kolaborasi dan dapat memperkuat daya saing usaha. Hal ini sejalan dengan pendapat Putnam (2000) yang menyatakan bahwa modal sosial, terutama kepercayaan dapat memperkuat adanya jaringan antar individu atau kelompok, menciptakan kolaborasi yang menguntungkan, dan dapat membuka peluang baru untuk memperbaiki daya saing usaha di pasar. Kepercayaan dapat terbangun dari adanya interaksi berulang dan pengalaman positif yang didapatkan (Azarah et al., 2024). Pelaku usaha ikan asap melakukan interaksi berulang dengan pihak-pihak yang terlibat di dalamnya, yaitu pemasok ikan, pemasok janggol jagung, dan pelanggan. Interaksi berulang ini terjadi dikarenakan berbagai pihak saling membutuhkan satu sama lain untuk mendukung kelancaran usaha. Pelaku usaha ikan asap membutuhkan pemasok ikan dan pemasok janggol jagung untuk mendapatkan akses terhadap bahan baku yang dibutuhkan. Pelaku usaha ikan asap juga membutuhkan pelanggan untuk memastikan produk mereka dapat terjual dengan baik. Interaksi berulang tersebut dapat memunculkan pengalaman positif yang pada akhirnya memperkuat kepercayaan antara pelaku usaha ikan asap dengan pihak-pihak yang terlibat.

4. KESIMPULAN

Dapat disimpulkan bahwa modal sosial bagi pelaku usaha ikan asap berperan penting untuk mendukung keberlanjutan usaha mereka. Diperlukan adanya penguatan modal sosial yang terdiri dari 3 elemen utama, yaitu nilai-norma, jaringan sosial, dan kepercayaan.

Pertama, pada aspek nilai-norma, pelaku usaha ikan asap mengedepankan prinsip-prinsip dan aturan bersama yang digunakan dalam menjalankan usaha mereka. Prinsip-prinsip tersebut terbentuk dari adanya peran keluarga dan Sentra Asap Indah untuk menciptakan kelancaran dalam proses produksi, distribusi, dan *marketing* (pemasaran).

Kedua, pada aspek jaringan sosial, pelaku usaha ikan asap membangun jaringan sosial yang lebih luas melalui keberadaan Sentra Asap Indah. Jaringan sosial ini dapat terjadi secara langsung (*offline*) dan tidak langsung (*online*). Jaringan sosial langsung (*offline*) melibatkan interaksi langsung antara pelaku usaha dengan pihak pengelola Sentra Asap Indah, pemasok ikan, pemasok janggol jagung, dan pelanggan. Interaksi tersebut dapat membangun hubungan yang saling menguntungkan satu sama lain dan mendukung kelancaran usaha ikan asap. Sedangkan jaringan sosial tidak langsung (*online*) melibatkan penggunaan platform media sosial yang bertujuan memperluas akses pasar bagi pelaku usaha ikan asap. Biasanya, pelaku usaha ikan asap menggunakan Facebook dan WhatsApp untuk mempromosikan dagangan mereka.

Ketiga, pada aspek kepercayaan, Sentra Asap Indah dan pihak-pihak yang terlibat dalam usaha ikan asap berperan penting dalam memfasilitasi pertukaran informasi, memperkuat komunikasi, dan menyelesaikan konflik antar pelaku usaha. Dari sini, pelaku usaha ikan asap dapat membangun hubungan yang baik dengan pihak-pihak yang terlibat di dalamnya. Kepercayaan pada pelaku usaha ikan asap terbangun melalui interaksi berulang dan pengalaman positif dengan pihak pengelola, pemasok ikan, pemasok janggol jagung, dan pelanggan.

DAFTAR PUSTAKA

- Afriansyah, Afdhal, Mustanir, A., Faried, A. I., Mursalat, A., Kusnadi, I. H., Fauzan, R., Amruddin, Siswanto, D., Widiyawati, R., & Abdurrohman. (2023). *Pemberdayaan Masyarakat*. PT Global Eksekutif Teknologi.
- Ainin, M. I. T., & Adiarto, A. (2022). Peranan Modal Sosial Pada Kampung Patin Desa Koto Mesjid Kabupaten Kampar. *Cross-Border*, 5(1), 41-57.

- Azarah, A. Y., Harpy, M. S., & Agustina, R. D. (2024). Peran Modal Sosial Terhadap Kesejahteraan Pelaku Usaha Laundry Rumahan di Kabupaten Jember. *WISSEN: Jurnal Ilmu Sosial dan Humaniora*, 2(3), 01-12. <https://doi.org/10.62383/wissen.v2i3.157>
- Badan Pusat Statistik. (2022). Kabupaten Demak dalam Angka 2022. Demak: BPS. <https://demakkab.bps.go.id/id/publication/2022/02/25/145c2d06d1f4504556606017/kabupaten-demak-dalam-angka-2022.html>. Diakses pada 28 Maret 2024.
- Badan Pusat Statistik. (2023). *Profil Kemiskinan di Indonesia Maret 2023*. Indonesia: BPS. <https://www.bps.go.id/id/pressrelease/2023/07/17/2016/profil-kemiskinan-di-indonesia-maret-2023.html>. Diakses pada 28 Maret 2024
- Budiarta, K., Hidayat, A., Sienny, & Indriani, R. (2021). Modal Sosial dalam Pemberdayaan Petani Markisa di Sumatera Utara. *Niagawan*, 10 (1), 92–101. <https://doi.org/10.24114/niaga.v10i1.23482>
- Bhinadi, A. (2017). *Penanggulangan Kemiskinan dan Pemberdayaan Masyarakat*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Castells, Manuel. (2000). *The Rise of The Network Society*. Victoria, Australia: Blackwell Publishing.
- Diana, D., & Laila, N. (2020). Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Makanan Sebagai Peluang Pendapatan di masa Pandemi Covid 19. In *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UMJ*, 1 (1).
- Fahrudin, A. (2012). *Pengantar Kesejahteraan Sosial*. Bandung: PT. Refika Aditama.
- Fathy, R. (2019). Modal Sosial: Konsep, Inklusivitas dan Pemberdayaan Masyarakat. *Jurnal Pemikiran Sosiologi*, 6 (1), 1–17. <https://doi.org/10.22146/jps.v6i1.47463>
- Fraser, T., Aldrich, D. P., & Small, A. (2021). Connecting Social Capital and Vulnerability: Citation Network Analysis of Disaster Studies. *Natural Hazards Review*, 22(3), 131–144. [https://doi.org/10.1061/\(asce\)nh.1527-6996.0000469](https://doi.org/10.1061/(asce)nh.1527-6996.0000469).
- Frida, E., Darnianti, D., & Noviyunida, N. (2018). Pembuatan asap cair dari limbah tongkol jagung dengan metode pirolisis yang digunakan sebagai pengawet pada ikan. *JUITECH: Jurnal Ilmiah Fakultas Teknik Universitas Quality*, 2(1).
- Hairunisyah, N. (2021). *Metode Kualitatif : Bagi Para Pemula Disertai Contoh-Contohnya*. Malang: Zahra Publisher Group.
- Jatengprov.go.id. (2023). *Penduduk Miskin Turun Terbanyak Nasional, Ini Jurus Pemprov Jateng*. <https://jatengprov.go.id/publik/penduduk-miskin-turun-terbanyak-nasional-ini-jurus-pemprov-jateng/>. Diakses 6 April 2024.
- Kozubíková, L., Dvorský, J., & Ključnikov, A. (2020). Social factors' impact on the quality of business environment in the SME segment. *Scientific Papers of the University of Pardubice, Series D: Faculty of Economics and Administration*.
- Martono, M., Bahri, S., & Lestari, E. T. (2023). Peran Human Capital Dan Sosial Capital Sebagai Sumber Strategi Dalam Peningkatan Mutu Pendidikan Di Desa Berakak Kecamatan Tayan Hulu Kabupaten Sanggau. *Sosial Horizon: Jurnal Pendidikan Sosial*, 10(1), 109-123.
- Nurwidia, L., Sari, I. R., & Astuti, D. (2025). Dampak Jaringan Sosial dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM): The Impact of Social Networks on the Development of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs). *Journal of Business Economics and Management/ E-ISSN: 3063-8968*, 1(3), 282-286.
- Putnam, R. D. (1995). Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, 6 (1), 65-78.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. Simon and schuster.

- Rahmatullah, Achmad Fauzi Kusmin, & Hendrawan. (2023). Studi Literatur : Peran Modal Sosial Dalam Pemberdayaan Masyarakat. *Jurnal Arajang*, 6(1), 49–58. <https://doi.org/10.31605/arajang.v6i1.2804>
- Jawa Pos Radar Semarang.id. https://radarsemarang.jawapos.com/dagkop-ukm/725167386/hadapi-tantangan-ekonomi-pemkab-demak-kurangi-pengangguran-dengan-memperbanyak-ukm#google_vignette. Diakses pada 10 April 2024.
- Radianti, S., Latifah, A. N., Sarasati, C. D., & Humaedi, S. (2021). Potensi dan Kekuatan Modal Sosial dalam Kelompok Madani Binaan CSR PT PERTAMINA EP Tanjung Field. *Jurnal Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (JPPM)*, 2(2), 298-306. <https://doi.org/10.24198/jppm.v2i2.34879>
- Saleh, S. (2017). *Analisis Data Kualitatif*. Bandung: Penerbit Pustaka Ramadhan.
- Sari, Z., Sakinah, S., & Mufaro'ah, M. A. (2024). Membangun Hubungan yang Positif melalui Komunikasi yang Efektif. *Khirani: Jurnal Pendidikan Anak Usia Dini*, 2(4), 242-253.
- Sayuti, R. H., Mulyawati, S., Juniarsih, N., Nurjannah, S., & Hadi, A. P. (2024). *Modal Sosial dan Pembangunan Masyarakat*. Yogyakarta: Yayasan Sahabat Alam Rafflesia.
- Soemardjan, S. (1990). *Perubahan Sosial di Yogyakarta*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press.
- Statistik.kkp.go.id. Volume Produksi Perikanan Tangkap Per Provinsi (Ton). https://statistik.kkp.go.id/home.php?m=prod_ikan_prov. Diakses pada 10 April 2024.
- Sugiarto. (2017). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Yogyakarta: Andi
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: CV Alfabeta.
- Subagyo, R. A. (2021). Modal Sosial dalam Pemberdayaan Masyarakat di Desa Purwosari Kecamatan Purwosari Kabupaten Bojonegoro. *Jurnal Penamas*, 10(1), 181–202.
- Usman, Hapsari. V. R, Silvester. (2024). *Buku Ajar Modal Sosial*. Sumedang: CV. Mega Press Nusantara.
- Usman, M. (2018). *Modal sosial dan pemberdayaan masyarakat*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Utami, V. Y. (2020). Dinamika Modal Sosial Dalam Pemberdayaan Masyarakat Pada Desa Wisata Halal Setanggor: Kepercayaan, Jaringan Sosial Dan Norma. *Reformasi*, 10(1), 34-44. <https://doi.org/10.33366/rfr.v10i1.1604>
- Zubaedi. (2013). *Pengembangan Masyarakat: wacana dan praktik*. Jakarta: Kencana.
- Zulkarnain, Raharjo. M. K. (2022). *Pemberdayaan Masyarakat Dalam Pengorganisasian Pengelola Desa Wisata*. Madiun: Bayfa Cendekia.