

# **AGRILAN**

**Jurnal Agribisnis Kepulauan**

**Diterjemahkan Oleh :  
Fakultas Pertanian Universitas Pattimura**

# Jurnal Agrilan

(Abribisnis Kepulauan)

ISSN 2302-5352

Vol. 1 No. 4 Oktober 2013

## DAFTAR ISI

- Keterlekatan Perilaku Ekonomi Dalam Hubungan Sosial: Kasus Jaringan Pemasaran *Sopi* Di Negeri Mesa Kecamatan Teon Nila Serua (Tns) Kabupaten Maluku Tengah. 1 – 13  
*Oktavia S. Kakisina, August. E. Pattiselanno, Risyart. A. Far-Far*
- Perlawanan Petani: Kasus Penolakan Petani Berkelompok Di Negeri Yafila Kecamatan Amahai Kabupaten Maluku Tengah. 14 – 24  
*Marthafina Lokarleky, August E. Pattiselanno, Risyart A. Far Far*
- Proses Pengambilan Keputusan Konsumen Dalam Pembelian Sayuran Segar Studi Kasus Hypermart-Ambon City Center Kota Ambon. 25 – 40  
*Meina Utami Setiabudi, Weldemina B. Parera, Risyart A. Far-Far*
- Strategi Bauran Pemasaran Buah Segar: Studi Kasus Hypermart “Ambon City Center” Kota Ambon. 41 – 53  
*Suci Yati Ardin, W. B. Parera, Raja M. Sari*
- Studi Kelayakan Usaha Penyulingan Minyak Pala (*Myristica Fragrant Houtt*) Dan Strategi Pengembangannya (Studi Kasus Pada Ud. Bintang Timur Di Desa Hukurila Kecamatan Leitimur Selatan Kota Ambon). 54 – 71  
*Alice F. Diasz, Wardis Girsang, Maisie T. F. Tuhumury*
- Pergeseran Pelaksanaan *Sasi* (Studi Kasus *Sasi Damar*) Di Desa Rambatu Kecamatan Inamosol Kabupaten Seram Bagian Barat. 72 – 82  
*Novita Ngamelubun, Jeter. D. Siwalette, Juanita. F. Sopamena*

- Perubahan Pola Konsumsi Pangan Rumah Tangga Dari  
Mengonsumsi Pangan Lokal Ke Pangan Beras Pada Kecamatan  
Leitimur Selatan Kota Ambon. 83 – 93  
*Gabriel J. Moniharapon, Martha Turukay, dan  
Johanna. M. Luhukay*
- Tingkat Ketergantungan Masyarakat Terhadap Konsumsi Beras  
Di Kecamatan Nusaniwe Kota Ambon. 94 – 105  
*Juliet V. Rikumahu, Felecia. P. Adam, Martha Turukay*

**KETERLEKATAN PERILAKU EKONOMI  
DALAM HUBUNGAN SOSIAL:  
KASUS JARINGAN PEMASARAN *SOPI* DI NEGERI MESA  
KECAMATAN TEON NILA SERUA (TNS)  
KABUPATEN MALUKU TENGAH**

**Oktavia S. Kakisina, August. E. Pattiselanno, Risyart. A. Far-Far**

**Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Pattimura Ambon**

*ABSTRAK*

Penelitian keterlekatan perilaku ekonomi dalam hubungan sosial telah dilaksanakan di Kecamatan Teon Nila Serua (TNS). Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan Metode Teknik Bola salju dan jumlah informan yang diambil sebanyak 9 informan, dengan tujuan untuk mengetahui perilaku ekonomi dalam konteks jaringan pemasaran *sopi* serta faktor-faktor yang menentukan perilaku ekonomi dalam fenomena jaringan pemasaran *sopi*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa keterlekatan perilaku ekonomi dalam hubungan sosial dibangun berdasarkan jaringan sosial yang ada. Jaringan sosial yang dibangun antara informan dengan pelanggan didasarkan hubungan kekerabatan, pertemanan, kombinasi antara jaringan kekerabatan dan pertemanan dan juga kekerabatan dan ketetanggaan. Ada juga beberapa faktor yang mempengaruhi pemilihan jaringan tersebut yaitu faktor sosial yang berkaitan dengan hubungan sosial (keluarga, teman dan tetangga) antara informan dengan pelanggan, faktor ekonomi yang berkaitan dengan kepastian penjualan serta faktor psikologi yang berkaitan dengan pengalaman informan dalam proses pemasaran *sopi*. Dengan demikian yang menjadi modal utama untuk membangun jaringan antara informan dengan pelanggan yaitu kepercayaan, karena dengan kepercayaan maka proses pemasaran dapat berjalan dengan lancar.

***Kata Kunci :*** *Keterlekatan, Jaringan Sosial, Sopi*

## **ECONOMIC BEHAVIOUR EMBEDDEDNESS IN SOCIAL RELATION: CASE STUDY OF SOPI MARKETING NETWORK AT MESA VILLAGE TEON NILA SERUA (TNS) DISTRICT IN CENTRAL MALUKU REGENCY**

### *ABSTRACT*

*The research on economic behavior embeddedness in social relations was conducted at Teon Nila Serua (TNS) district. The research method applied was Snowball towards nine selected key persons. The purposes of the research were to investigate economic behavior in the context of sopi marketing network, a traditional liquor alcohol product, and to determine factors that affected economic behavior within the sopi marketing networks. The research results showed that economic behavior embeddedness in social relation was constructed based on existing social networks. The social relations constructed between informants and customers were based on kinship, friendship, combination of kinship and friendship, and combination of friendship and neighbor. The determinant factors that affected the choice of certain networks were social relation in terms of (family, friend and neighbor) between informant and customer, economic factor that was related to certainty of selling, and psychological factor which related to the experience of the informant in sopi marketing process. The other pivotal factor is trust as a social capital asset to maintain and develop networks between informant and customer, because the existence of trust made marketing process became fluid.*

**Key Words:** *Embeddedness, Social Relation, “Sopi”*

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Indonesia merupakan negara berkembang dengan pertanian sebagai salah satu sumber mata pencaharian bagi mayoritas penduduknya namun memiliki luas areal serta sumber daya alam yang masih perlu digali dan dimanfaatkan untuk kebutuhan manusia. Keadaan ini menyebabkan pemerintah menitikberatkan pembangunan pada bidang pertanian yang mencakup empat sub sektor yaitu sub sektor tanaman pangan, perkebunan, peternakan dan perikanan. Sub sektor yang dijadikan titik perhatian untuk terus dikembangkan adalah sub sektor perkebunan. Salah satu komoditi yang dihasilkan dari sub sektor perkebunan adalah kelapa.

Kelapa (*Cocos nucifera L*) merupakan tanaman serbaguna, artinya semua bagian dari tanaman ini dapat dimanfaatkan oleh manusia mulai dari daging kelapa sampai

pada lidi dan serabutnya. Daging buah kelapa digunakan untuk kebutuhan rumah tangga sehari-hari, sebagai bahan pembuat kopra untuk minyak kelapa. Batang kelapa dapat dipergunakan untuk bahan bangunan dan kayu bakar begitu juga tempurung, lidi dan serabut kelapa dapat digunakan sebagai bahan kerajinan (San Afri Awang, 1994).

Daerah Maluku merupakan salah satu Provinsi di Indonesia yang secara geografis merupakan daerah kepulauan yang memiliki daratan yang cukup luas dan cocok bagi pertanian. Di Maluku kelapa merupakan tanaman perkebunan yang banyak diusahakan dan menempati urutan teratas sesudah itu tanaman perkebunan lainnya seperti cengkih, pala, kakao dan kopi. Bagian lain yang bermanfaat dan mempunyai arti ekonomis dari tanaman kelapa adalah tangkai bunganya yang mengandung nira atau *sageru*. Air nira ini dapat menghasilkan sageru dan sopi. Sageru banyak digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari seperti pembuatan cuka sageru sedangkan sopi dijadikan sebagai sumber pendapatan masyarakat.

Sopi adalah hasil olahan dari nira dan merupakan produk perdagangan yang penting bagi masyarakat pedesaan hingga sekarang ini, selain itu juga sopi dikatakan sebagai minuman adat karena setiap acara adat (acara pelamaran istri dan panas pela) yang berlangsung di suatu Negeri minuman ini selalau disajikan dan penyulingan sopi ini merupakan usaha turun-temurun yang diwariskan dan dipertahankan keberadaannya. Cairan nira ini diperoleh dengan cara melakukan perlakuan khusus yang sering disebut penyadapan pada mayang kelapa yang belum membuka. Umur pohon kelapa yang sudah dapat dilakukan penyadapan berkisar 3-4 tahun setelah pohon mengeluarkan bunga atau mayang. Sopi merupakan salah satu produk yang memberikan kontribusi cukup besar dalam pendapatan rumah tangga, karena dari hasil penjualan sopi maka masyarakat di daerah ini dapat memenuhi kebutuhan keluarga mereka.

Negeri Mesa, Kecamatan Teon Nila Serua (TNS) merupakan salah satu sentra produksi *sopi* di Kabupaten Maluku Tengah khususnya, dan Maluku pada umumnya. *Sopi* merupakan produk utama bagi petani Mesa, sehingga pemasaran *sopi* pun menjadi penentu pendapatan keluarga petani. Di sisi lain, *sopi* juga merupakan produk yang berpotensi menimbulkan masalah-masalah sosial dalam masyarakat, sehingga proses pemasarannya dilakukan hati-hati (dan atau tersembunyi) karena resiko yang melekat pada produk tersebut. Penting untuk diamati yaitu proses pemasaran *sopi* yang membentuk jaringan antara petani sebagai produsen, serta pedagang dalam berbagai tingkatan. Oleh karena itu, dilakukan penelitian dengan judul Keterlekatan Perilaku Ekonomi Dalam Hubungan Sosial: Kasus Jaringan Pemasaran *Sopi* di Negeri Mesa, Kecamatan Teon Nila Serua (TNS), Kabupaten Maluku Tengah.

## 1.2 Rumusan Masalah.

Kegiatan terakhir dari penyulingan sopi ini adalah pemasaran. Sistem pemasaran sopi di daerah penelitian ini terbagi menjadi dua yakni petani sopi yang langsung menjual ke pedagang pengumpul yang berada di daerah penelitian tetapi ada juga petani sopi yang menjual ke pedagang-pedagang yang datang dari luar daerah penelitian seperti Wotay, Bumey, Usliapan, Layeni dan Masohi. Penjualan produk dari kelapa ini tidak sama dengan penjualan produk lainnya yang dilakukan secara bebas di pasar, tetapi penjualan sopi

dilakukan secara diam-diam dan hati-hati. Keterlekatan cenderung dihubungkan dengan jaringan-jaringan ikatan sosial seseorang yang memiliki jaringan hubungan manusia dan jaringan tersebut dibawa ke dalam ikatan yang melandasi suatu transaksi ekonomi. Dengan demikian penjualan ini dilakukan atas hubungan-hubungan sosial yang terbangun di dalam masyarakat setempat. (Haryanto, 2011).

Penggambaran kondisi aktual seperti diuraikan di atas mengantarkan pada rumusan masalah yaitu :

1. Bagaimana perilaku ekonomi dalam konteks jaringan pemasaran sapi yang dibangun ?
2. Faktor-faktor apa yang menentukan perilaku ekonomi dalam konteks jaringan pemasaran tersebut ?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah tersebut di atas, maka pertanyaan penelitian yang perlu dijawab adalah :

1. Untuk mengetahui perilaku ekonomi dalam konteks jaringan pemasaran sapi.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor yang menentukan perilaku ekonomi dalam fenomena jaringan pemasaran sapi.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Negeri Mesa, Kecamatan Teon Nila Serua (TNS), Kabupaten Maluku Tengah. Sampel penelitian ini sebanyak 10 responden yang diperoleh dengan teknik bola salju (*Snowball*). Pada tahap awal untuk mendapatkan informasi, peneliti bertanya kepada informan kunci (*key informan*) yang dipilih secara sengaja yaitu benar-benar yang mengetahui mengenai persoalan penelitian. Selanjutnya digunakan teknik bola salju (*snowball*). Setelah informan kunci dipilih, maka mereka diminta untuk memperkenalkan kepada informan lain yang juga memahami dengan baik masalah penelitian dimaksud. Proses ini berhenti setelah jawaban informan sudah homogen.

Pendekatan yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif yang dimaksud peneliti disini merupakan suatu bentuk penelitian yang mendeskripsikan peristiwa atau kejadian, perilaku orang atau suatu keadaan pada tempat tertentu secara rinci dan mendalam dalam bentuk narasi. Sumber data dalam penelitian ini terbagi menjadi dua yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara dengan responden sedangkan data sekunder diperoleh melalui instansi terkait dengan ruang lingkup penelitian seperti kantor Negeri Mesa dan perpustakaan.

Data yang dikumpulkan dari penelitian lapangan dan instansi terkait dipresentasikan menggunakan metode analisis kualitatif. Ada tiga jalur analisis kualitatif (Pattiselanno, 2008).

1. Reduksi data yaitu proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data-data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan.

2. Penyajian data adalah sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan.
3. Penarikan kesimpulan mencakup verifikasi terhadap kesimpulan yang dibuat sebelumnya.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Karakteristik Responden.

#### Umur

Faktor yang cukup berpengaruh terhadap pengolahan usahatani salah satunya adalah umur, dengan asumsi semakin tua seseorang maka semakin banyak pengalaman yang dimiliki sebaliknya semakin muda umur seseorang maka pengalaman untuk berusahatani sedikit. Umur juga berpengaruh terhadap kemampuan berusaha tani, semakin muda umur seseorang maka semakin kuat kemampuannya untuk bekerja.

Data Tabel 1 menunjukkan bahwa tidak ada informan yang mempunyai umur antara 0-14 tahun dan di atas 65 tahun. Umur informan hanya berkisar dari 15-64 tahun dengan jumlah informan sebanyak 10 (100%). Hal ini berarti bahwa semua informan berada pada umur yang produktif, yaitu umur informan dapat berproduksi atau dapat menghasilkan sesuatu yang berguna bagi dirinya ataupun bagi orang lain.

**Tabel 1. Distribusi Responden Menurut Tingkat Umur.**

No	Umur (Tahun)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	0-14	0	0
2	15-64	10	100
3	65+	-	-
	Jumlah	10	100

Sumber: Data Primer Yang Diperoleh Dari Wawancara di Negeri Mesa, 2013

#### Tingkat Pendidikan

Bertani secara tradisonal merupakan pekerjaan sederhana yang tidak menuntut pendidikan yang tinggi, tetapi yang dibutuhkan hanya kecintaan untuk bertani. Berdasarkan pada Tabel 12 diatas menunjukkan informan yang berada pada tingkat pendidikan rendah 10 %, informan yang berada pada tingkat pendidikan sedang 20 %, informan yang berada tingkat pendidikan menengah 70 % dan tidak ada informan yang mencapai Perguruan Tinggi (PT). Tidak adanya yang mencapai Perguruan Tinggi (PT) dikarenakan belum adanya biaya untuk melanjutkan studi ke jenjang yang lebih tinggi. Untuk lenih jelas dapat dilihat pada Tabel 2.

**Tabel 2. Distribusi Responden Menurut Tingkat Pendidikan.**

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	SD	1	10
2	SMP	2	20
3	SMA	7	70
4	PT	-	-
Jumlah		10	100

Sumber: Data Primer Yang Diperoleh Dari Wawancara di Negeri Mesa, 2013

### Jumlah Beban Tanggungan

Jumlah tanggungan merupakan banyaknya orang yang dibiayai dalam suatu rumah tangga, baik anggota keluarga maupun bukan anggota keluarga dari petani sopi itu sendiri. Jumlah tanggungan dari petani sopi di Negeri Mesa dapat dilihat pada Tabel 3 Sebagai berikut :

**Tabel 3. Distribusi Responden Petani dan Pedagang Pengumpul Sopi.**

Jumlah Tanggungan (orang)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
≤ 4	6	60
5-7	4	40
>7	-	-
Jumlah	10	100

Sumber: Data Primer Yang Diperoleh Dari Wawancara di Negeri Mesa, 2013

Tabel 3 menginformasikan bahwa jumlah tanggungan terbanyak adalah ≤ 4 orang dengan jumlah informan sebanyak 6 orang (60%). Sedangkan jumlah terkecil adalah 5-7 orang dengan jumlah informan sebanyak 4 orang (40%).

## 2. Proses Penyulingan Sopi.

Proses penyulingan *sopi* dimulai dengan pembuatan tempat masak. Tempat masak *sopi* yaitu sebuah drum dan dipakai selama beberapa kali periode pemasakan tergantung dari ketebalan drum yang dipakai. Proses selanjutnya yaitu pemilihan mayang, kemudian selubung mayang diikat guna mudah memasukkannya ke dalam penampung nira. Nira adalah cairan yang diperoleh dengan menyadap mayang (bunga kelapa) yang belum membuka.

Setelah pemilihan mayang proses selanjutnya yaitu pengambilan nira dimulai dengan cara mengiris sedikit tungkai bunga kelapa. Proses ini biasanya disebut dalam bahasa daerah setempat yaitu *tipar* sedangkan nira dalam bahasa daerahnya *sageru*. Proses ini biasanya dilakukan rutin pagi dan sore hari. Hasil air nira (*sageru*) pada tanaman kelapa yang berumur muda mempunyai air sadapan yang lebih banyak dibandingkan dengan tanaman kelapa yang sudah tua. Tanaman kelapa yang digunakan untuk pengambilan air nira biasanya tidak berbuah. Setelah penyadapan maka air nira ditampung menjadi satu.

### 3. Jaringan Pemasaran Sopi.

Perdagangan sopi telah dilakukan sejak tahun 1980-an, hal ini terjadi atas dasar transmigrasi yang dilakukan dari Pulau Teon ke daratan Waipia. Terlihat jelas bahwa proses pemasaran sopi di Negeri Mesa sedikit berbeda dengan pemasaran produk lainnya, untuk saat ini jaringan sosial menjadi salah satu ranah dari hubungan antara individu untuk memasarkan produk olahan dari komoditi kelapa terkhususnya nira atau dengan bahasa setempat dikenal dengan nama *sageru*. Hasil wawancara yang ditemui di lapangan mengenai Keterlekatan Perilaku Ekonomi Kasus Jaringan Informal Petani Sopi dapat terlihat dalam uraian sebagai berikut :

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan informan pertama. Keluarga ini memiliki jumlah beban tanggungan sebanyak 6 orang dimana Bapak D.T sebagai kepala keluarga. Informan ini bekerja sebagai seorang petani sopi, dari pekerjaannya ini penghasilan yang diterima cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarganya. Informan mulai memproduksi sopi sejak tahun 2003 dan modal yang digunakan adalah modal sendiri sebesar Rp 300.000 untuk membeli drum (Rp 250.00), tali rafia (Rp 15.000), plastik 1 rol (Rp 17.000) digunakan dalam jangka waktu 2 bulan. Kelapa yang digunakan dalam kelapa jenis hibrida karena merupakan salah satu jenis bantuan yang diberikan oleh pemerintah, jumlah pohon kelapa yang ada dalam lahan tersebut sebanyak 150 pohon kelapa dan yang digunakan untuk kegiatan pengambilan nira (*tipar sageru*) sebanyak 30 pohon, karena jika keseluruhan pohon kelapa digunakan untuk kegiatan ini maka tidak ada pohon kelapa yang dapat menghasilkan buah. Sekali diproduksi jumlah sopi yang dihasilkan sebanyak 8 gen, harga jual per gen sebesar Rp 50.000 tetapi jika dibeli keseluruhan maka dijual seharga Rp 400.000. Hanya melalui hubungan pertemanan, informan menjadikan temannya itu sebagai pelanggan tetap yang bertempat tinggal di Kudamati, informan juga mengatakan bahwa ia tidak mempunyai saudara yang berada di Kota Ambon sehingga untuk memasarkan hasil olahannya ia sangat mengharapkan partisipasi dari teman-temannya. Informan menjual sopi kepada pelanggannya dengan harga sebesar Rp 90.000 per 5 liter sedangkan harga jual di tempat penelitian sebesar Rp 35.000 dan merupakan harga yang telah disepakati oleh semua petani sopi. Faktor utama yang membuat informan tetap bertahan dengan pelanggan ini yaitu cara pembayaran yang *cash* sehingga hubungan ini sudah berjalan kurang lebih 5 tahun. Frekuensi memproduksi sopi 4 kali dalam sebulan tetapi di jual ke pelanggan hanya 2 kali sebulan, karena informan harus menunggu sopi tersedia dalam jumlah yang cukup banyak baru dijual ke Ambon dan jumlah sopi yang dibawa sebanyak 32 gen atau 160 liter.

Dari hasil wawancara dengan informan A.K sebagai kepala keluarga yang berprofesi sebagai petani sopi diketahui bahwa jumlah beban tanggungan sebanyak 2 orang. Jumlah kelapa yang dimiliki sebanyak 600 pohon dan berada dalam lahan seluas 2 Ha dan 30 pohon kelapa yang digunakan untuk kegiatan pengambilan air nira (*tipar sageru*). Informan juga mengatakan bahwa usaha ini telah digeluti sejak tahun 2010 dengan mengandalkan modal sendiri sebesar Rp 2.000.000 yang digunakan untuk membeli drum (penampungan sopi dan sageru), plastik, tali raffia dan kayu bakar. Informan memproduksi sopi 4 kali dalam sebulan dan menjualnya 3 kali dalam sebulan serta jumlah yang dijual sebanyak 8 gen atau 40 liter dengan harga jual sebesar Rp 40.000/5 liter untuk para pelanggannya sedangkan

jika ada yang membeli (orang di dalam kampung) maka harganya sebesar Rp 35.000/5 liter. Sekali penjualan pendapatan yang diperoleh oleh responden sopi ini sebesar Rp 960.000. Selain pendapatan dari penjualan sopi responden juga mempunyai pendapatan lain yaitu dari gaji istrinya yang menjadi tenaga honor pada salah satu Sekolah Dasar di Waipia sebesar Rp 900.000/bulan. Informan selalu menjual hasil olahan dari komoditi kelapa ini kepada pelanggannya yang berasal dari Negeri Layeni dan Waipo. Pelanggan yang berasal dari Negeri Layeni ini mempunyai hubungan saudara informan kerana pelanggan tersebut menikah dengan sepupunya informan dan telah berlanggan kurang lebih 1 tahun sedangkan pelanggan yang berasal dari Waipo dikenal pada saat si pelanggan mencari sopi di Negeri Mesa dan ia berminat untuk berlanggan dengan informan sejak 2 tahun yang lalu karena sopi dari informan tersebut enak rasanya. Adanya dua jaringan yang dibangun oleh informan dengan pelanggannya yaitu jaringan kekerabatan dan jaringan pertemanan. Jaringan kekerabatan dipilih oleh informan, karena informan telah lama mengenal pelanggan tersebut hubungan ini diperkuat dengan kepercayaan yang dibangun antara kedua belah pihak sehingga dalam proses pemasaran sopi keamanan dapat dijaga. Sedangkan alasan informan untuk memilih jaringan pertemanan yaitu karena informan selain sebagai petani sopi, informan juga sebagai pedagang sopi. Hubungan yang terbangun sejak tahun 2010 ini menimbulkan rasa kepercayaan yang kuat antara informan dan pelanggan terkait dengan pemasaran sopi selain itu juga pembayaran yang dilakukan secara *cash* menjadi faktor yang memperkuat hubungan ini.

Hasil wawancara yang dilakukan dengan informan B.S sebagai seorang petani sopi mempunyai jumlah tanggungan sebanyak 4 orang. Profesi sebagai petani sopi telah digeluti mulai dari tahun 2000, untuk memulai usaha informan menggunakan modal sendiri sebesar Rp 555.000 untuk membeli drum (penampung sageru dan sopi), plastik dan tali raffia. Informan menjual sopi di tempat produksi dengan harga Rp 35.000 per 5 liter sedangkan harga jual untuk 1 masakan Rp 350.000 (9 gen atau 45 liter). Informan menjual hasil penyulingan ini kepada dua pelanggan yaitu untuk keluarganya (*ipar/mali/koyandu*) yang telah berlanggan selama 4 bulan, sedangkan untuk pelanggan yang berasal dari Waipo telah berlanggan selama 2 tahun dan cara pembayaran yang disepakati yaitu pembayaran secara *cash*. Dalam seminggu informan menjualnya 2 kali dan penghasilan yang diterima oleh informan setelah penjualan sebesar Rp 700.000. Jaringan yang dipilih oleh informan dalam proses pemasaran sopi ini yaitu jaringan kekerabatan dan jaringan ketetanggaan. Jaringan kekerabatan dipilih oleh informan karena antara informan dan pelanggan mempunyai hubungan kekeluargaan, sedangkan jaringan ketetanggaan dipilih karena perkenalan yang telah lama dibangun antara informan dan pelanggan sejak tahun 2010 yang juga menimbulkan kepercayaan sehingga informan berani untuk menjual minuman tradisional ini kepada tetangganya yang dulunya tinggal bersama-sama di Negeri Mesa.

Wawancara yang dilakukan dengan informan C.L sebagai kepala keluarga yang berprofesi sebagai pedagang pengumpul sopi mempunyai jumlah beban tanggungan sebanyak 4 orang. Responden mulai berjualan sopi mulai dari tahun 2006 dengan menggunakan modal sendiri sebesar Rp 1.000.000 yang digunakan untuk membeli sopi dari petani sopi dan membeli plastik untuk menampung/*packing* sopi. Biasanya

informan membeli sopi dari petani sopi “U” yang merupakan saudara dari informan harga jual yang sepakati antara informan dengan petani sopi sebesar Rp 35.000 per gen atau per 5 liter. Setelah informan membeli sopi dari petani yang berada di Negeri Mesa, informan menjualnya kembali ke pelanggan yang berada di Passo (Lapangan Tembak) dengan harga jual sebesar Rp 70.000 per 5 liter yang juga merupakan tempat Almarhum ibunya berlangganan. Sistem pembayaran yang *cash* membuat informan tetap bertahan dan berlangganan dengan pelanggan tersebut selama 13 tahun, dan sekali dalam seminggu informan membawa sopi ke Passo sebanyak 30-40 gen yang disesuaikan dengan pesanan dengan demikian penghasilan yang diperoleh sebesar Rp 2.800.000. Jaringan kekerabatan ini dipilih karena menyangkut dengan kerahasiaan dan keamanan dalam bertransaksi karena jaringan kekerabatan ini merupakan jaringan yang dibangun bersama atas dasar perkenalan yang cukup lama antara informan dan pelanggan yang telah dibangun sejak tahun 2006.

Melalui hasil wawancara yang dilakukan dengan informan F.M sebagai kepala keluarga yang mempunyai profesi sebagai petani sopi, diketahui bahwa jumlah beban tanggungan sebanyak 3 orang. Informan telah mengeluti usaha ini sejak tahun 2006 dengan mengandalkan modal sendiri (tabungan) sebesar Rp 1.500.000 untuk membeli perlengkapan usaha seperti drum, plastik dan tali raffia. Informan melakukan penyadapan air nira ini dari pohon kelapa yang diberikan oleh mertuanya sebanyak 30 pohon. Untuk kegiatan penjualan terbagi atas dua bagian yaitu penjualan yang terjadi dalam Negeri Mesa dan penjualan di luar Negeri Mesa (kepada pelanggan tetap yang berada di Kota Ambon). Untuk pelanggan yang berada dalam Negeri Mesa itu merupakan teman-teman dari informan yang mencari sopi untuk dikonsumsi, harga yang diberikan untuk 5 liter sopi sebesar Rp 35.000. Sedangkan untuk pelanggan yang berada di Kota Ambon ini merupakan *ipar/mali/konyadu* dari informan. Jaringan kekerabatan ini dipilih karena hubungan antara informan dan pelanggan merupakan hubungan saudara sehingga tingkat kepercayaan yang dibangun sejak informan mengusahakan sopi ini yaitu pada tahun 2006 semakin kuat maka proses pemasaran sopi pun dapat berjalan dengan baik. Jarak yang jauh dan biaya transportasi yang mahal membuat harga jual sopi juga lebih mahal dibandingkan penjualan sopi di dalam Negeri Mesa yaitu sebesar Rp 70.000 per gen atau per 5 liter dengan cara pembayaran yang dilakukan secara tunai. Frekuensi penjualan yang dilakukan dalam sebulan yaitu satu kali dengan jumlah yang dijual sebanyak 20 gen atau 100 liter sopi. Dari penjualan sopi ini, maka penghasilan informan sebesar Rp 1.400.000.

Berdasarkan wawancara dengan informan J.S sebagai kepala keluarga yang juga berprofesi sebagai petani sopi diketahui jumlah beban tanggungan sebanyak 6 orang. Informan sudah cukup lama menjadi petani sopi sejak tahun 1998 dan menggunakan modal sendiri sebesar Rp 500.000 untuk membeli drum dan tali raffia sedangkan untuk tempat aliran hasil penyulingan sopi dulunya masih menggunakan bambu. Informan menggunakan kelapa jenis hibrida untuk kegiatan penyadapan air nira karena kelapa tersebut merupakan bantuan dari pemerintah dan selain itu juga kelapa hibrida memiliki kandungan air yang cukup banyak. Jumlah pohon kelapa yang dimiliki oleh informan sebanyak 400 pohon kelapa, dari jumlah keseluruhan pohon kelapa yang informan miliki hanya 50 pohon

kelapa yang digunakan untuk kegiatan penyadapan air nira. Informan memproduksi sapi dalam seminggu sebanyak 3 kali, jumlah hasil produksi sebanyak 30-40 gen. Untuk kegiatan pemasarannya informan menjual sapi kepada saudaranya di Ambon dengan harga jual sebesar Rp 35.000 dengan cara pembayaran yang disepakati yaitu pembayaran tunai, rendahnya harga jual diakibatkan pelanggan sendiri yang mengambil produk tersebut karena informan mempunyai pengalaman yang buruk pada saat membawa sapi dan mobil yang responden tumpang di diperiksa oleh pihak berwajib. Walaupun keuntungan yang diterima kecil tetapi informan tetap menjadikannya sebagai pelanggan tetap sejak tahun 1998 karena ia berpikir lebih baik ia menjual kepada saudaranya (jaringan kekerabatan yang sudah dibangun sejak lama) dibandingkan ke orang lain karena ini menyangkut keamanan dan kerahasiaan.

Melalui wawancara dengan informan A.T sebagai kepala keluarga dengan beban tanggungan sebanyak 1 orang adalah seorang petani sapi. Informan mulai menjalankan usaha ini pada tahun 2008 dan menggunakan modal sendiri sebagai modal awal sebesar Rp 1.950.000. Jenis kelapa yang digunakan untuk kegiatan ini yaitu kelapa hibrida sebanyak 18 pohon dari total kelapa yang berada di dalam lahan 2 ha. Dalam seminggu responden 2 kali memproduksi sapi dan dalam sekali produksi sapi yang dihasilkan 8-10 gen. Untuk pemasarannya informan menggunakan jaringan yang terbangun dengan teman-temannya yang bertempat tinggal di Batu Gajah, Galala, Batu Gantung, Kudamati dan juga teman-teman yang berada di Namlea. Jaringan yang dipilih oleh informan dalam pemasaran sapi yaitu jaringan pertemanan, alasan pemilihan jaringan ini didasari oleh adanya kesamaan profesi yaitu informan sebagai petani sapi sekaligus sebagai pedagang sapi yang telah dibangun sejak tahun 2008, kesamaan profesi ini juga menimbulkan kepercayaan antara informan dan pelanggan sehingga hubungan tersebut tetap berlangsung sampai saat ini. Perbedaan tempat tinggal pelanggan ini juga mempengaruhi tinggi rendahnya harga penjualan sapi oleh informan. Harga yang ditetapkan informan berkisar dari Rp 70.000-Rp 200.000. Penghasilan yang diterima oleh informan dari hasil penjualan sapi sebesar Rp 2.400.000.

Berdasarkan hasil wawancara dengan J.S sebagai pedagang pengumpul sapi dan juga sebagai kepala keluarga diketahui jumlah beban tanggungan sebanyak 3 orang. Profesi sebagai pedagang pengumpul sapi telah di geluti oleh informan mulai dari tahun 2001 dan hanya menggunakan modal sendiri sebesar Rp 500.000 untuk membeli sapi dari petani sapi yang kemudian di jual kemudian ke Kota Ambon. Informan mempunyai 2 pelanggan tetap yaitu keluarga yang berada di Suli. Jaringan kekerabatan ini dipilih oleh responden dengan alasan informan merasa aman jika menjual ke keluarganya sendiri karena sudah dikenal cukup lama sejak tahun 2001. Sedangkan pelanggan yang berasal dari Wayame ini di kenal pada saat informan membawa sapi ke Ambon dan bertemu dengan pelanggan ini yang mana juga sedang mencari sapi untuk dijual. Jaringan yang kedua adalah jaringan pertemanan karena ia berfikir jika hanya menjualnya ke keluarga maka pendapatan yang diterima sedikit untuk itu responden juga menjual ke teman-teman seprofesi dengannya. Ada dua faktor utama yang membuat informan ini tetap bertahan yaitu cara pembayaran secara *cash* dan jalinan hubungan yang baik dari kedua belah pihak.

Berdasarkan hasil wawancara dengan D.E sebagai kepala keluarga yang berstatus sebagai petani sopi diketahui mempunyai jumlah beban tanggungan sebanyak 4 orang. Profesi menjadi seorang petani sopi telah digeluti mulai dari tahun 1994 dan hanya menggunakan modal sendiri sebesar Rp 100.000 untuk membeli drum penampung sopi dan sageru. Informan menggunakan kelapa jenis hibrida untuk melakukan penyadapan air nira sebanyak 40 pohon dari 200 pohon kelapa yang ia miliki. Informan memproduksi sopi 3 kali dalam seminggu namun untuk kegiatan pengambilan air nira (*sageru*) ia melakukannya setiap hari (pagi dan sore). Informan memasarkan produknya ketiga pelanggan tetap yang berada di Passo, Hatu dan Hative Besar, disini juga terjadi perbedaan harga penjualan karena dipengaruhi jarak dari tempat tinggal dan terminal. Untuk pelanggan yang berada di Passo maka harga jualnya sebesar Rp 90.000 sedangkan untuk pelanggan yang berada di Hatu dan Hative Besar harga yang ditetapkan oleh responden sebesar Rp 100.000, sedangkan untuk harga penjualan sopi di tempat penelitian sebesar Rp 35.000/5 liter dan merupakan harga yang telah disepakati bersama oleh semua petani yang ada di daerah penelitian. Pelanggan-pelanggan yang dimiliki oleh informan ini merupakan hubungan pertemanan. Hubungan ini ada pada saat informan membawa sopi dan pelanggan-pelanggan ini juga mencari sopi untuk didagangkan maka di situ timbulah komitmen untuk berlangganan sopi yang telah dibangun selama 19 tahun yang lalu, hubungan yang terjalin cukup lama ini dipengaruhi oleh cara pembayaran yang *cash*. Jaringan yang dibangun dalam proses pemasaran sopi ini yaitu jaringan pertemanan sejak tahun 1994, yang melalui hasil wawancara diketahui informan memilih untuk menjualnya ke teman yang seprofesi dengannya.

Hasil wawancara dengan H.L sebagai kepala keluarga yang juga berprofesi sebagai pedagang pengumpul sopi, diketahui jumlah beban tanggungan sebanyak 4 orang. Profesi sebagai pedagang pengumpul sopi telah digeluti sejak tahun 2000 dan untuk memulai usaha ini responden menggunakan modal sendiri sebesar Rp 1.000.000 untuk membeli sopi dari petani sopi untuk di jual kembali ke pelanggan yang berada di Kota Ambon. Informan membeli sopi dari para petani dengan harga Rp 35.000 per gen sedangkan harga untuk 1 masakan (10 gen) sebesar Rp 350.000, faktor utama yang membuat informan tetap berlangganan sopi dengan ketiga petani sopi ini karena mereka merupakan keluarga dekat dari informan. Untuk memasarkan produk dari kelapa ini dulunya informan mempunyai pelanggan yang bertempat tinggal di BTN Passo Indah dan juga adalah saudara dari informan. Jaringan yang terbentuk dalam proses pemasaran sopi ini yaitu jaringan kekerabatan dan jaringan pertemanan. Jaringan kekerabatan ini dipilih karena adanya ikatan persaudaraan yang dibangun antara informan dengan pelanggan sejak tahun 2000 sehingga terbentuknya jaringan sosial yang diperkuat oleh tingkat kepercayaan antara keduanya. Hubungan yang dijalani oleh informan dengan pelanggan ini hanya berjalan 1 tahun karena cara pembayaran secara kredit membuat informan tidak mempunyai modal untuk berdagang sopi maka responden memutuskan untuk mencari pelanggan yang lain dan pada tahun 2002 responden menemui pelanggan yang kedua ini pada saat informan membawa sopi dan mencari pelanggan dan saat itu ditemui seorang ibu yang juga sedang mencari sopi untuk dijual maka informan menjual sopi yang sementara di bawa kepada ibu tersebut, disinilah terbentuk jaringan pertemanan, informan memilih untuk menjual

kepada pelanggannya karena ia juga membutuhkan sopi untuk dijual . Faktor yang membuat informan tetap bertahan dengan pelanggan ini yaitu cara pembayaran secara *cash* sehingga informan mempunyai modal untuk membeli sopi untuk di jual. Pemilihan jaringan berdasarkan pertemanan ini dilatar belakangi oleh kesamaan profesi yaitu sebagai pedagang sopi.

Ada empat kategori jaringan yang digunakan dalam pemasaran *sopi* yaitu jaringan kekerabatan, jaringan pertemanan, jaringan kekerabatan dan pertemanan serta jaringan kekerabatan dan jaringan ketetanggaan. Pemilihan jaringan kekerabatan didasarkan oleh hubungan kekeluargaan antara informan dengan pelanggan maupun antara pelanggan dan informan, sedangkan pemilihan jaringan pertemanan ini didasarkan oleh kesamaan profesi antara informan dengan pelanggan sedangkan jaringan ketiga yaitu jaringan ketetanggaan, jaringan ini dipilih atas dasar tempat tinggal informan dan pelanggan yang berada pada suatu lokasi.

#### 4. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi pemilihan Jaringan pemasaran *Sopi*.

**Tabel 4. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Jaringan Pemasaran *Sopi*.**

No	Faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Jaringan Pemasaran <i>Sopi</i>	Ciri-Ciri	Jumlah Informan (Orang)
1	Faktor Sosial	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Yang menjadi pelanggan adalah saudara dari informan</li> <li>- Melanjutkan jaringan pemasaran yang telah dibangun sebelumnya.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 6 (A.K, B.S, F.M, J.S, J.S dan H.L)</li> <li>- 1 (C.L)</li> </ul>
2	Faktor Ekonomi	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kepastian terjual yang berdampak pada kepastian pendapatan karena berdasarkan pemesanan dari pedagang</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 10 (D.T, A.K, B.S, C.L, F.M, J.S, A.T, J.S, D.E dan H.L)</li> </ul>
3	Faktor Psikologi	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ketakutan akan dampak jika tertangkap saat membawa <i>sopi</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 1 (J.S)</li> </ul>

Sumber: Hasil Penelitian Di Negeri Mesa, Diolah 2013

Pemilihan jaringan pemasaran *sopi* dipengaruhi oleh faktor sosial, ekonomi dan juga psikologi seseorang. Faktor sosial yang mempengaruhi proses pemasaran *sopi* di daerah penelitian yaitu hubungan kekeluargaan antara informan dengan pelanggan, faktor ekonomi yang mendorong dilakukannya pemasaran *sopi* karena adanya kepastian dalam penjualan yang berdampak pada kepastian pendapatan dan secara psikologi informan merasa takut pada saat membawa *sopi* untuk di jual, rasa takut ini muncul karena adanya pengalaman buruk.

## KESIMPULAN

1. Pemilihan jaringan ini tergantung pada dasar pikir informan. Ada empat kategori jaringan yang digunakan dalam pemasaran *sopi* yaitu jaringan kekerabatan, jaringan pertemanan, jaringan kekerabatan dan pertemanan serta jaringan kekerabatan dan jaringan ketetanggaan. Pemilihan jaringan kekerabatan didasarkan pada hubungan kekeluargaan, jaringan pertemanan didasarkan oleh kesamaan profesi antara responden dengan pelanggan sedangkan jaringan ketiga yaitu jaringan ketetanggaan didasarkan atas tempat tinggal informan dan pelanggan yang berada pada suatu lokasi.
2. Pemilihan jaringan pemasaran *sopi* dipengaruhi oleh faktor sosial, ekonomi dan juga psikologi seseorang. Faktor sosial yang mempengaruhi proses pemasaran *sopi* di daerah penelitian yaitu hubungan kekeluargaan antara informan dengan pelanggan, hubungan ini dipilih oleh responden karena telah mengenal kepribadian dari pelanggan. Sedangkan faktor ekonomi yang mendorong dilakukannya pemasaran *sopi* karena adanya kepastian dalam penjualan yang berdampak pada kepastian pendapatan dan secara psikologi informan merasa takut pada saat membawa *sopi* untuk di jual, rasa takut ini muncul karena adanya pengalaman buruk.

## DAFTAR PUSTAKA

- Awang, S, A, 1994. *Kelapa : Kajian Sosial Ekonomi*. Aditya Media. Yogyakarta.
- Haryanto, S, 2011. *Sosiologi Ekonomi*. AR-RUZZ MEDIA. Yogyakarta.
- Laipeny, D, 2006. *Analisi Komparatif Pendapatan Petani Kelapa (Cocos nucifera) Dari Kopra Dan Sopi Di Desa Layeni Kecamatan Teon Nila Serua Kabupaten Maluku Tengah*. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Pattimura. Tidak Dipublikasikan.
- Lawang, R, M, z, 2004. *Kapital Sosial Dalam Pengembangan Prespektif Sosiologik*. FSIP UI Press. Jakarta.
- Pattiselano, A, E. 2008. *Pendekatan Kualitatif Dalam Penelitian Sosial*. d'sainku Publishing. Bogor.