

TKP - Jejaring Kerja

Pengertian Jejaring Kerja

Menurut Wayne E. Baker (1994) jejaring kerja adalah proses aktif membangun dan mengelola hubungan-hubungan yang produktif baik personal maupun organisasi. Pendapat lainnya menyatakan bahwa jejaring kerja merupakan suatu sistem informasi yang terdiri dari manusia, data, perangkat lunak (soft ware), perangkat keras (hardware) dan jaringan itu sendiri (O'Brien, 1999).

Sedangkan Nazir Harjanto (2002) menyatakan jejaring kerja sebagai wadah baik formal maupun informal yang memfasilitasi pertemuan kelompok atau komunikasi diantara pihak-pihak yang berkepentingan untuk menemukan pemecahan masalah dan kebutuhan informasi untuk kepentingan semua pihak. Jejaring kerja (kemitraan) atau sering disebut partnership, secara etimologis berasal dari akar kata partner. Partner dapat diartikan pasangan, jodoh, sekutu atau kompanyon. Sedangkan partnership diterjemahkan persekutuan atau perkongsian. Dengan demikian, kemitraan dapat dimaknai sebagai suatu bentuk persekutuan antara dua pihak atau lebih yang membentuk satu ikatan kerjasama di suatu bidang usaha tertentu atau tujuan tertentu sehingga dapat memperoleh hasil yang lebih baik.

Pendapat senada disampaikan Agung Sudjatmoko dalam bukunya yang berjudul Cara Cerdas Menjadi Pengusaha Hebat bahwa "kemitraan bisnis merupakan kerjasama terpadu antara dua belah pihak atau lebih, secara serasi, sinergis terpadu, sistematis dan memiliki tujuan untuk menyatukan potensi bisnis dalam menghasilkan keuntungan yang optimal".

Jejaring Kerja adalah salah satu kegiatan penting dalam berorganisasi yang pada dasarnya agar tujuan organisasi dapat tercapai dengan efektif dan efisien. Dengan melakukan koordinasi dan kolaborasi antar bagian dari satu organisasi atau dengan organisasi lain, akan memudahkan setiap individu mengatasi masalah untuk tujuan bersama.

Jejaring kerja mengacu kepada praktik antara dua pihak atau lebih untuk mencapai tujuan bersama (mungkin juga termasuk cara/metodenya), kebalikan dari bekerja sendiri-sendiri dan berkompetisi. Motivasi utama dari kerjasama biasanya adalah memperoleh kemanfaatan bersama (hasil yang saling menguntungkan) melalui pembagian tugas. Seperti halnya dengan koordinasi, selain memperoleh hasil seefisien mungkin, para pihak biasanya bekerjasama dengan harapan menghemat biaya dan waktu. Kerjasama umumnya dilakukan untuk memecahkan persoalan dalam lingkungan dan sistem yang kompleks.

Pentingnya jejaring kerja adalah menimbulkan komitmen dari setiap unsur yang terkait dengan menempatkan setiap individu pada jejaring tersebut serta menjadi jembatan penghubung antara pribadi dengan kehidupan profesional dan antara satu institusi dengan institusi lainnya. Kita hidup dalam dunia yang penuh dengan jejaring kerja yang tumpang tindih bagaikan galaksi dari tatanan kerja.

Konsep Jejaring Kerja

Membangun jejaring kerja (kemitraan) pada hakekatnya adalah sebuah proses membangun komunikasi atau hubungan, berbagi ide, informasi dan sumber daya atas dasar saling percaya (trust) dan saling menguntungkan diantara pihak-pihak yang bermitra yang dituangkan dalam bentuk nota kesepahaman atau kesepakatan guna mencapai kesuksesan bersama yang lebih besar.

Dari definisi di atas dapat dijelaskan bahwa membangun Jejaring Kerja (kemitraan) dapat dilakukan jika pihak-pihak yang bermitra memenuhi persyaratan sebagai berikut:

1. Ada dua pihak atau lebih organisasi/lembaga
2. Memiliki kesamaan visi dalam mencapai tujuan organisasi/lembaga.
3. Ada kesepakatan/kesepahaman
4. Saling percaya dan membutuhkan
5. Komitmen bersama untuk mencapai tujuan yang lebih besar.

Tujuan Membangun Jejaring Kerja (Kemitraan)

Ada beberapa tujuan yang ingin dicapai oleh suatu organisasi dalam membangun Jejaring Kerja (kemitraan) yaitu sebagai berikut:

1. Meningkatkan partisipasi masyarakat; Salah satu tujuan membangun Jejaring Kerja (kemitraan) adalah membangun kesadaran masyarakat terhadap eksistensi organisasi tersebut, menumbuhkan minat dan meningkatkan partisipasi masyarakat dalam pengembangan organisasi. Masyarakat disini memiliki arti luas tidak hanya pelanggan tetapi termasuk juga pengguna, dinas atau departemen terkait, organisasi kemasyarakatan, organisasi profesi, lembaga pendidikan, dunia usaha dan industry (dudi), tokoh masyarakat dan stake holder lainnya.

2. Peningkatan mutu dan relevansi; dinamika perubahan/perkembangan masyarakat sangat tinggi. Lembaga kursus jika ingin tetap eksis harus mampu bersaing dengan kompetitor lain. Untuk itu, organisasi dituntut untuk terus melakukan inovasi, peningkatan mutu dan relevansi program yang dibuatnya sesuai kebutuhan pasar. Untuk itu, membangun Jejaring Kerja (kemitraan) diperlukan guna merancang program yang inovatif, meningkatkan mutu layanan dan relevansi program dengan kebutuhan pasar

Prinsip dalam Membangun Jejaring Kerja (Kemitraan)

1. Kesamaan visi-misi;

Kemitraan hendaknya dibangun atas dasar kesamaan visi dan misi dan tujuan organisasi. Kesamaan dalam visi dan misi menjadi motivasi dan perekat pola kemitraan. Dua atau lebih lembaga dapat bersinergi untuk mencapai tujuan yang sama.

2. Kepercayaan (trust);

Setelah ada kesamaan visi dan misi maka prinsip berikutnya yang tidak kalah penting adalah adanya rasa saling percaya

antar pihak yang bermitra. Oleh karena itu kepercayaan adalah modal dasar membangun jejaring dan kemitraan. Untuk dapat dipercaya maka komunikasi yang dibangun harus dilandasi itikad (niat) yang baik dan menjunjung tinggi kejujuran

3. Saling menguntungkan;

Asas saling menguntungkan merupakan fondasi yang kuat dalam membangun kemitraan. Jika dalam bermitra ada salah satu pihak yang merasa dirugikan, merasa tidak mendapat manfaat lebih, maka akan mengganggu keharmonisan dalam bekerja sama. Antara pihak yang bermitra harus saling memberi kontribusi sesuai peran masing-masing dan merasa diuntungkan.

4. Efisiensi dan efektivitas

meningkatkan efisiensi waktu, biaya dan tenaga. Efisiensi tersebut tentu saja tidak mengurangi kualitas proses dan hasil. Justru sebaliknya dapat meningkatkan kualitas proses dan produk yang dicapai. Tingkat efektifitas pencapaian tujuan menjadi lebih tinggi jika proses kerja kita melibatkan mitra kerja. Dengan kemitraan dapat dicapai kesepakatan-kesepakatan dari pihak yang bermitra tentang siapa melakukan apa sehingga pencapaian tujuan menjadi lebih efektif.

5. Komunikasi timbal balik;

Komunikasi timbal balik atas dasar saling menghargai satu sama lain merupakan fondamen dalam membangun kerjasama. Tanpa komunikasi timbal balik maka akan terjadi dominasi satu terhadap yang lainnya yang dapat merusak hubungan yang sudah dibangun.

6. Komitmen yang kuat;

Jejaring Kerja sama akan terbangun dengan kuat dan permanen jika ada komitmen satu sama lain terhadap kesepakatan-kesepakatan yang dibuat bersama.

Strategi membangun jejaring kerja personal :

1. Menjadi pendengar yang baik

Pada umumnya, orang-orang lebih senang membicarakan tentang diri mereka sendiri. Mereka akan selalu berpikir, “Apa yang bisa saya peroleh?” atau “Apa keuntungan percakapan ini untuk diri saya sendiri?” Bila kita mampu menunjukkan ketertarikan terhadap apa yang mereka pikirkan ataupun katakan secara tulus, tidak dibuat-buat maka kita akan mendapatkan banyak keuntungan.

Keuntungan menjadi pendengar yang baik adalah:

Pertama:

kita akan mendapatkan informasi sebanyak-banyaknya dalam kesempatan pertemuan singkat tersebut, misalnya informasi tentang anak-anak, usaha/pekerjaan mereka dan hobi yang sedang mereka jalankan saat ini. Informasi lebih banyak tentang diri pribadi mereka sangat penting guna memberikan perlakuan yang paling tepat, di sisi lain mereka juga pasti terkesan pada diri kita

Kedua: ciptakan tujuan.
Dengan menjadi pendengar yang baik kita akan mampu memvisualisasikan siapa saja yang harus kita dekati. Sehingga tak perlu membuang waktu dengan mengikuti perkumpulan yang tidak berhubungan dengan target yang ingin kita capai.. Karena kekuatan networking terletak pada kualitas dibandingkan kuantitas atau jumlahnya.

2. Mengupayakan dalam 72 jam kita harus berusaha menjalin komunikasi dengan calon partner kita agar mereka tidak melupakan kita begitu saja. Langkah yang bisa kita lakukan adalah mengirimkan kartu pos, mengirimkan e-mail, surat, menelpon seraya mengungkapkan kebahagiaan kita mendapatkan kesempatan bertemu mereka atau menanyakan kabar tentang anak-anak, usaha, maupun hobi yang sedang mereka kerjakan. Cara lain adalah mengirimkan sesuatu dan menyampaikan kesan mendalam sekaligus keinginan untuk bertemu mereka suatu saat nanti, dan lain sebagainya. Ciptakan berbagai langkah menciptakan jalinan komunikasi, karena hal itu akan membuat mereka lebih mengingat kita. Sehingga apabila suatu ketika kita menghubungi atau bertemu lagi, mereka akan dengan mudah mengingat dan menjalin keakraban dengan kita.

3. Bersikap sabar tetapi aktif dan proaktif dalam memberi. Memberi bisa dilakukan dalam berbagai cara entah dalam bentuk pelayanan atau kontribusi kepada perorangan maupun group. Milikilah nilai tersendiri bagi orang lain, dengan menciptakan kerjasama yang memberikan kemudahan dan berbagai nilai yang menguntungkan mereka.

4. Bersikap lebih cerdas dan selalu menyampaikan informasi yang akurat dan apa adanya. Caranya adalah dengan terus belajar banyak hal setiap ada kesempatan (banyak membaca, mengikuti seminar, worksop, kompetisi, expo, dsb) sehingga kita akan lebih dikenal dibandingkan orang lain karena kelebihan ilmu pengetahuan yang kita

miliki.

5. Kesenambungan komunikasi

Kita harus selalu meluangkan waktu untuk melakukan komunikasi guna mengembangkan dan mempertahankan hubungan yang sudah terbangun. Salah satu alasannya karena tak ada jalan pintas dalam mengembangkan dan mempertahankan networking kecuali kesinambungan komunikasi.. Joe Girald dalam bukunya *The Greatest Salesman In The World*, menyatakan bahwa kesinambungan komunikasi sudah dapat memperluas networking. Ia berpendapat orang biasapun memiliki sekurang-kurangnya 250 orang yang cukup dekat dalam kehidupannya. Berdasarkan sebuah penelitian, sebagian besar orang tidak akan pernah menyadari sedang memerlukan orang lain sebelum berkomunikasi dengan orang yang bersangkutan selama 8-10 kali. Jangan pula berkeinginan untuk menunda menjalin komunikasi dengan orang lain, karena selain tak mendapatkan hubungan baru kita juga akan kehilangan semangat baru.

Menurut Notoatmodjo (2003), jejaring kerja adalah suatu kerja sama formal antara individu-individu, kelompok-kelompok atau organisasi-organisasi untuk mencapai suatu tugas atau tujuan tertentu.

1. Kesamaan visi-misi; Jejaring kerja hendaknya dibangun atas dasar kesamaan visi dan misi dan tujuan organisasi. Kesamaan dalam visi dan misi menjadi motivasi dan perekat pola jejaring kerja. Dua atau lebih lembaga dapat bersinergi untuk mencapai tujuan yang sama.
2. Kepercayaan (trust); Setelah ada kesamaan visi dan misi maka prinsip berikutnya yang tidak kalah penting adalah adanya rasa saling percaya antar pihak yang bermitra. Oleh karena itu kepercayaan adalah modal dasar membangun jejaring dan jejaring kerja. Untuk dapat dipercaya maka komunikasi yang dibangun harus dilandasi itikad (niat) yang baik dan menjunjung tinggi kejujuran
3. Saling menguntungkan; Asas saling menguntungkan merupakan fondasi yang kuat dalam membangun jejaring kerja. Jika dalam bermitra ada salah satu pihak yang merasa dirugikan, merasa tidak mendapat manfaat lebih, maka akan mengganggu keharmonisan dalam bekerja sama. Antara pihak yang bermitra harus saling memberi kontribusi sesuai peran masing-masing dan merasa diuntungkan.
4. Efisiensi dan efektivitas; Dengan mensinergikan beberapa sumber untuk mencapai tujuan yang sama diharapkan mampu meningkatkan efisiensi waktu, biaya dan tenaga. Efisiensi tersebut tentu saja tidak mengurangi kualitas proses dan hasil. Justru sebaliknya dapat meningkatkan kualitas proses dan produk yang dicapai. Tingkat efektifitas pencapaian tujuan menjadi lebih tinggi jika proses kerja kita melibatkan mitra kerja. Dengan jejaring kerja dapat dicapai kesepakatan-kesepakatan dari pihak yang bermitra tentang siapa melakukan apa sehingga pencapaian tujuan menjadi lebih efektif.
5. Komunikasi timbal balik; Komunikasi timbal balik atas dasar saling menghargai satu sama lain merupakan fondamen dalam membangun kerjasama. Tanpa komunikasi timbal balik maka akan terjadi dominasi satu terhadap yang lainnya yang dapat merusak hubungan yang sudah dibangun.
6. Komitmen yang kuat; Jejaring Kerja sama akan terbangun dengan kuat dan permanen jika ada komitmen satu sama lain terhadap kesepakatan-kesepakatan yang dibuat bersama. Pada dasarnya jejaring kerja itu merupakan suatu kegiatan saling menguntungkan Untuk membangun sebuah jejaring kerja, harus didasarkan pada hal-hal berikut :

- Kesetaraan.
- Transfaransi.
- Pendekatan berorientasi hasil.
- Tanggung jawab.

- Saling melengkapi.

Sumber: Bahan Ajar Diklatpim Tk. III 13