

ABSTRAK

Ana Febrianti, 160521100004 Program Studi Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Budaya, Universitas Trunojoyo Madura. Jaringan Sosial Pengusaha Kerajinan Limbah Kayu Jati. Dosen Pembimbing Khoirul Rosyadi, Ph.D.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui jaringan sosial pengusaha kerajinan kayu jati. Subjek dari penelitian ini adalah pengusaha, pengrajin dan pembeli kerajinan limbah kayu jati. Metode penelitian yang digunakan adalah dengan penelitian kualitatif dengan metode pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Informan dalam penelitian ini dipilih menggunakan metode *purposive sampling*. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan sekunder, analisis data menggunakan teknik Miles dan Huberman ada 3 tahapan yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Teknik pemeriksaan keabsahan data menggunakan triangulasi sumber. Dalam penelitian ini untuk menganalisis data menggunakan teori Marc Granovetter tentang jaringan sosial.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa didalam jaringan sosial pengusaha kerajinan dari limbah kayu jati ada 3 jaringan sosial yaitu jaringan sosial pengusaha dengan pengrajin, jaringan sosial pengusaha dengan pengusaha desa setempat dan jaringan sosial pengusaha dengan pembeli. Disamping itu juga terdapat bentuk-bentuk jaringan sosial diantaranya rasa persaudaraan yang kuat, hubungan persahabatan, kesamaan tempat tinggal dan hubungan keluarga. Ada beberapa strategi pemasaran yang digunakan untuk memasarkan barang kerajinan diantaranya mengikuti pameran, menyebar kartu nama, dengan memasarkan barang kerajinannya di shorum miliknya sendiri, dan menggunakan media sosial *WhatsApp*.

Kata kunci: Jaringan sosial, pengusaha kerajinan, limbah kayu jati.

ABSTRACT

Ana Febrianti, 160521100004 Sociology Study Program, Faculty of Social and Cultural Sciences, Trunojoyo University, Madura. Social Network of Teak Wood Crafts Entrepreneurs. Supervisor Khoirul Rosyadi, Ph.D.

The purpose of this study was to determine the social network of teak wood craft entrepreneurs. The subjects of this study were entrepreneurs, craftsmen and buyers of teak wood waste crafts. The research method used is qualitative research with data collection methods using observation, interviews and documentation. The informants in this study were selected using a purposive sampling method. The type of data used are primary and secondary data, data analysis using Miles and Huberman techniques there are 3 stages, namely data reduction, data presentation and conclusion drawing. The data validity checking technique uses source triangulation. In this study to analyze data using Marc Granovetter's theory of social networks.

The results of this study indicate that in the social network of handicraft entrepreneurs from teak wood waste there are 3 social networks, namely the social network of entrepreneurs with artisans, the social network of entrepreneurs with local village entrepreneurs and the social network of entrepreneurs and buyers. Besides that, there are also forms of social networking including a strong sense of brotherhood, friendly relations, shared housing and family relationships. There are several marketing strategies that are used to market handicraft items including taking part in exhibitions, distributing business cards, marketing their handicrafts at their own shorums, and using WhatsApp social media.

Keywords: Social networks, handicraft entrepreneurs, teak wood waste.