

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1.Latar Belakang

Di era modern saat ini industri kreatif di Indonesia sudah banyak digemari oleh wisatawan lokal, domestik maupun manca Negara.Salah satu contoh dari industri kreatif adalah kerajinan kayu jati, karena kerajinan kayu jati ini sudah berkembang dan sudah banyak diproduksi dengan berbagai macam bentuk kerajinan yang diminati oleh masyarakat luas.Industri kreatif telah menjadi salah satu pilar penting perekonomian Indonesia.Badan Ekonomi Kreatif (Bekraf) bersama Badan Pusat Statistik (BPS) mengeluarkan data statistik ekonomi kreatif 2016 yang terdiri dari data makro ekonomi kreatif yakni PDB, tenaga kerja dan ekspor serta hasil Survei Khusus Ekonomi Kreatif. Dari hasil data tersebut dalam lima tahun terakhir, yakni tahun 2010-2015 besaran PDB ekonomi kreatif mengalami kenaikan dari Rp 525,96 triliun menjadi Rp 852, 24 triliun atau meningkat rata-rata 10,14% per tahun.(Fauzi, Fadhly. Bekraf dan BPS luncurkan Data Statistik Ekonomi Kreatif , 2019, <https://m.detik.com/berita-ekonomi-bisnis-/d-3366011/bekraf-dan-bps-luncurkan-data-statistik-ekonomi-kreatif-2016> diakses pada tanggal 30 September 2019 pukul 13.19 WIB)

Dengan adanya industri kreatif pada masyarakat pedesaan mempunyai dampak diantaranya mampu menyerap tenaga kerja, mendidik orang untuk bisa berwiraswasta sendiri, dan bisa menambah penghasilan diluar pekerjaannya sebagai petani (Damardjati, 2006: 2).Industri kreatif pada masyarakat pedesaan seringkali mempunyai kesempatan yang luas dan berkembang dengan pesat sehingga mampu menyerap tenaga kerja.

Dwi Rajibianto (2010) dalam penelitiannya menjelaskan bahwa modal sosial sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan suatu usaha, salah satunya dengan menjaga kepercayaan kepada teman bisnis dan konsumen, maka mereka juga akan dipercaya oleh teman bisnis dan konsumennya. Dengan adanya modal sosial dapat memperkuat jaringan sehingga usaha yang dimiliki akan semakin luas pemasarannya dan dikenal banyak orang.

Didalam kehidupan manusia pasti membutuhkan orang lain. Dengan melakukan hubungan sosial yang baik kepada orang lain akan memudahkan jaringan sosial menjadi berkembang. Jaringan sosial menjadi penting di dalam masyarakat karena tidak ada manusia yang tidak menjadi bagian dari jaringan-jaringan hubungan sosial dari masyarakat lainnya. Walaupun begitu manusia tidak selalu menggunakan semua hubungan sosial yang dimilikinya untuk mencapai tujuannya, tetapi disesuaikan dengan ruang dan waktu atau konteks sosialnya agar jaringan tersebut tetap bisa terbangun (Agusyanto, 2014).

Semakin banyak teman yang memiliki pemikiran atau cara pandang yang sama dengan orang lain maka jaringan sosial yang dibangun akan semakin luas.. (Field, 2010: 1-3). Bukan hanya jaringan sosial saja tetapi juga dibutuhkan komunikasi. Dalam berkomunikasi diantara mereka terbentuklah sebuah kelompok-kelompok tertentu yang terbentuk dalam suatu jaringan. Jaringan menurut Robert M.Z Lawang (2004) dalam Damsar menyatakan bahwa: “ikatan yang terjadi antara orang atau kelompok yang dihubungkan yang dihubungkan dengan media (media sosial). Hubungan ini diikat oleh sebuah kepercayaan. Terdapat ikatan melalui hubungan sosial suatu kerjasama, bukan bekerja bersama-sama. Jaringan ini tidak dapat berdiri sendiri kalau simpul putus keseluruhan jaringan tersebut tidak berfungsi lagi, sampai simpul tersebut diperbaiki.” (2009: 157-158).

Dengan kata lain jaringan ini merupakan suatu hubungan antar individu yang dikaitkan dengan simpul dan ikatan. Simpul disini dilihat melalui aktor individu dalam jaringan sedangkan ikatan merupakan hubungan antar para aktor tersebut. Hubungan ini kemudian diikat melalui kepercayaan dan keduanya tidak bisa dipisahkan karena jika satu ikatan tersebut putus maka ikatan dalam jaringan tersebut tidak dapat berfungsi kembali.

Salah satu Desa yang dikenal dengan sentra kerajinan kayu jati yaitu di Desa Batokan, seiring berkembangnya zaman fungsi dan bentuk pada kerajinan kayu jati ini semakin dibuat lebih modern dan variatif. Industri kerajinan kayu jati di Desa Batokan, Bojonegoro ini merupakan salah satu sentra mandiri yang cukup terkenal selain di Jepara, Jawa Tengah. Barang kerajinan kayu jati yang banyak dijual di

sentral kerajinan kayu jati adalah barang yang sejenis seperti tempat air minum, miniatur-miniatur kapal, jam dinding, asbak, kaligrafi, tempat tisu dan lain-lain.

Menurut Powell dan Smith-Doer (dalam Damsar 2009: 158-159) Studi tentang jaringan ini dikaitkan dengan bagaimana pribadi-pribadi berhubungan berhubungan antara satu sama lain dan ikatan ini digunakan sebagai pelicin dalam memperoleh sesuatu, dan juga sebagai jembatan untuk memudahkan hubungan antara satu pihak dengan pihak lainnya, maupun sebagai penyekat yang memberikan tatanan dan makna pada kehidupan sosial.

Bisa disimpulkan dari pernyataan diatas bahwa jaringan memberi manfaat yang baik untuk saling bertukar informasi diantara para aktor. Selain itu dengan adanya jaringan individu akan lebih mudah berhubungan satu sama lain dan hubungan antara individu dengan individu lainnya juga bisa membawa keuntungan bagi masing-masing pihak. Para pengusaha ini membentuk sebuah jaringan sebagai akibat dari komunikasi yang terjalin diantara mereka. salah satu bentuk komunikasi yang terjalin diantara mereka biasanya akan terdapat perbincangan seperti bagaimana supaya kedepannya pengembangan kerajinan kayu jati ini bisa berjalan dengan sukses.

Sama halnya dengan kerajinan limbah kayu jati yang ada di Desa Batokan. Ada beberapa jaringan yang terjalin didalamnya yang pertama adalah jaringan sosial pengusaha kerajinan dengan pengrajin, kedua adalah jaringan pengusaha kerajinan dengan pengusaha kerajinan desa setempat dan ketiga adalah jaringan sosial pengusaha kerajinan dengan pembeli barang kerajinan.

Tiap kios pada umumnya memiliki nama tersendiri seperti kios Aji Jati, Jati Barokah, Mahkota Jati dan lain sebagainya. Kerajinan yang dijual hampir sama antara satu kios dengan kios lainnya, sehingga memungkinkan terjadinya persaingan serta kerjasama antar satu kios dengan kios yang lain. Berbicara mengenai persaingan dalam suatu usaha khususnya di sentra kerajinan yang menjual jenis barang yang hampir sama maka diperlukan strategi-strategi yang khusus dalam menarik minat pembeli atau dalam rangka mempertahankan usaha.

Kerajinan sisa kayu jati yang ada di Desa Batokan merupakan salah satu pusat kerajinan kayu jati yang ada di Bojonegoro, yang dimana satu desa tersebut sebagian besar bekerja sebagai kerajinan kayu entah itu sebagai pengrajin ataupun sebagai pengusaha. Persaingan dalam dunia pemasaran semakin ketat, hal ini membuat para pengusaha kerajinan ukir kayu berusaha lebih keras agar tetap dapat bertahan. Kini pemasaran sangat membantu keberlangsungan hidup dalam suatu produksi kerajinan ukir kayu. Suatu perusahaan yang mengingingkan bisnisnya tetap berjalan mempunyai beberapa strategi dalam menjalankannya begitu juga pemasaran kerajinan kayu jati yang butuh kekreatifan dari para pengrajin agar memperoleh kualitas yang baik dan dapat bersaing dipasaran.

Kondisi pasar yang tidak menentu, harga bahan baku yang *relative* tidak stabil dan daya beli masyarakat yang cenderung naik turun tidak menyurutkan produksi kerajinan kayu jati yang ada untuk tetap bertahan walaupun ada tapi sebagian kecil dari pengusaha kerajinan kayu jati yang gulung tikar dan mengalami kendala-kendala diantaranya keterbatasan modal dan kualitas produk.

Hampir semua yang ada di Desa Batokan bekerja sebagai kerajinan kayu jati. Banyaknya persaingan di pasaran tidak menyurutkan semangat pengusaha kerajinan kayu dengan persaingan pasar yang semakin tinggi. Strategi yang mulai diterapkan oleh beberapa pengusaha kerajinan kayu jati mulai dari harga yang dibuat lebih terjangkau dan disetarakan dengan isi kantong pembeli, kualitas produk yang dibuat dengan semenarik mungkin dan banyak bentuk yang menarik pembeli untuk membeli, lokasi penjualan yang cukup ramai dilewati orang-orang dan ada beberapa promosi diantaranya dengan memasang iklan baris dikoran, menjadi pembicara diseminar-seminar yang bertujuan ingin mengenalkan produk kerajinan kayu kepada orang lain, mencetak brosur semenarik mungkin, mengikuti pameran-pameran yang diselenggarakan oleh pemerintah sekaligus memberikan kenang-kenangan seperti gantungan kunci yang diberikan kepada calon-calon pembeli pada saat mengikuti seminar.

Kerajinan kayu jati dalam menjalankan usahanya perlu adanya usaha yang sangat keras karena banyaknya persaingan yang lebih dahulu serta lebih

berpengalaman dan lebih mengerti dalam menjalankan usaha kerajinan kayu tersebut, oleh sebab itu, mereka harus mampu mengembangkan usaha yang mereka jalankan dengan baik terkait dalam pembuatan produk dan strategi pemasarannya. Menurut Chandra (2002: 93) strategi pemasaran merupakan suatu cara yang dilakukan oleh setiap pengusaha maupun perusahaan yang bertujuan untuk memasarkan produknya agar dikenal oleh masyarakat luas.

Lahirnya revolusi 4.0 diawali karena adanya perkembangan dibidang ekonomi, proses produksi, distribusi hingga pemasaran yang semuanya harus mengikuti perkembangan teknologi dan perkembangan dunia, dengan adanya revolusi 4.0 ini juga dapat mengubah perilaku manusia contohnya dalam bidang ekonomi yang semuanya menggunakan teknologi. Rosyadi, Khoirul (2018: 49- 53).

Seperti halnya yang terjadi pada kerajinan sisa kayu jati yang ada di Desa Batokan pertumbuhan internet dengan kehadiran media sosial membuka banyak peluang salah satunya dalam bidang pemasaran. Dalam menjalankan usahanya para pengusaha kerajinan kayu jati sebelum ada media sosial dengan cara promosi atau mengikuti pameran-pameran yang diselenggarakan oleh pemerintah setempat dan pembeli jika ingin membeli produk kerajinan kayu jati tersebut yaitu dengan datang langsung ke toko. Berbeda dengan sekarang dengan adanya media sosial pengusaha kerajinan sisa kayu jati dapat memasarkan produknya bisa melalui *Instagram* dengan foto-foto yang semenarik mungkin agar dapat menarik pembeli. Dalam pemesanan kerajinan sisa kayu juga bisa melalui *Direct Messages* atau pun dengan menghubungi nomer yang ada. Berdasarkan latar belakang di atas kemudian peneliti tertarik untuk mengkaji tentang “Jaringan Sosial Pengusaha Kerajinan Limbah Kayu Jati”

1.2. Rumusan Masalah

Bagaimana Jaringan Sosial Pengusaha Kerajinan Limbah Kayu Jati (Studi Kasus Sentra Kerajinan Kayu Jati di Desa Batokan Kabupaten Bojonegoro)?

1.3 Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui bagaimana jaringan sosial pengusaha kerajinan kayu jati di sentra kerajinan kayu jati di Desa Batokan Kabupaten Bojonegoro.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Teoritis

Diharapkan akan memperkaya kajian mahasiswa dalam mengembangkan penelitian di bidang ilmu sosiologi.

1.4.1 Manfaat Praktis

Bagi masyarakat memberi pandangan mengenai relasi yang terjalin antar sesama pengusaha kerajinan, pengrajin kerajinan kayu ataupun dengan pembeli.