

SKRIPSI

**JARINGAN SOSIAL PENGUSAHA PERABOT BAGI
KEBERLANGSUNGAN USAHA PERABOT DI KECAMATAN
JAMBI SELATAN KOTA JAMBI**



**TAUFIQ FIRJATULLAH
07021282126069**

**JURUSAN SOSIOLOGI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN POLITIK
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
2025**

SKRIPSI

JARINGAN SOSIAL PENGUSAHA PERABOT BAGI KEBERLANGSUNGAN USAHA PERABOT DI KECAMATAN JAMBI SELATAN KOTA JAMBI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar S1 Sosiologi (S.Sos)
Pada Program Studi S1 Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Sriwijaya



TAUFIQ FIRJATULLAH
07021282126069

JURUSAN SOSIOLOGI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN POLITIK
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
2025

HALAMAN PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

“JARINGAN SOSIAL PENGUSAHA PERABOT BAGI KEBERLANGSUNGAN USAHA PERABOT DI KECAMATAN JAMBI SELATAN KOTA JAMBI”

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan dalam Menempuh
Derajat Sarjana S-1 Sosiologi

Oleh:

TAUFIQ FIRJATULLAH

07021282126069

Pembimbing

Tanda Tangan

Tanggal

Muhammad Izzudin, S.Si., M.Sc
NIP. 198806222019031011



7/2025
7



Mengetahui,
Ketua Jurusan,

Dr. Dina Dewi Sartika, M.Si
NIP. 198002112003122003

HALAMAN PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

**“JARINGAN SOSIAL PENGUSAHA PERABOT BAGI
KEBERLANGSUNGAN USAHA PERABOT DI KECAMATAN
JAMBI SELATAN KOTA JAMBI”**

SKRIPSI

TAUFIQ FIRJATULLAH
07021282126069

Telah dipertahankan di depan penguji
dan dinyatakan telah memenuhi syarat
Pada tanggal 7 Juli 2025

Pembimbing:

1. Muhammad Izzudin, S.Si., M.Sc.
NIP.198806222019031011

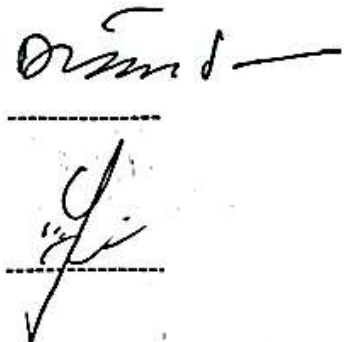
Tanda Tangan



Penguji:

1. Dr. Diana Dewi Sartika, M.Si.
NIP. 198002112003122003
2. Yulasteriyani, S.Sos., M.Sos.
NIP. 199206062019032025

Tanda Tangan



Dekan FISIP UNSRI,

Prof. Dr. Alfitri, M.Si
NIP. 196601221990031004



Dr. Diana Dewi Sartika, M.Si
NIP. 198002112003122003

PERNYATAAN ORISINALITAS



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
JURUSAN SOSIOLOGI**

Alamat : Jalan Palembang-Prabumulih, KM 32 Inderalaya Kabupaten Ogan Ilir 30662
Telepon (0711) 580572 Faksimile (0711) 580572 Laman : www.fisip.unsri.ac.id

PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Taufiq Firjatullah

NIM : 07021282126069

Jurusan : Sosiologi

Menyatakan dengan sungguh-sungguh bahwa skripsi saya yang berjudul “Jaringan Sosial Pengusaha Perabot bagi Keberlangsungan Usaha Perabot di Kecamatan Jambi Selatan Kota Jambi” ini benar-benar karya sendiri dan saya tidak melakukan penjiplakan atau pengutipan dengan cara yang tidak sesuai dengan etika keilmuan yang berlaku sesuai dengan Peraturan Menteri Pendidikan Nasional Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2010 tentang Pencegahan dan Penanggulangan Plagiat di Perguruan Tinggi. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi saya di atas merupakan jiplakan karya orang lain (*plagiarisme*), terhadap keaslian karya ini, saya bersedia menanggung sanksi yang dijatuhkan kepada saya sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikianlah pernyataan ini dibuat dengan sungguh-sungguh tanpa pemaksaan dari pihak manapun.

Indralaya, 3 Juni 2025
Yang membuat pernyataan,



Taufiq Firjatullah
NIM 07021282126069

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“Jaringan Sosial Pengusaha Perabot bagi Keberlangsungan Usaha Perabot di Kecamatan Jambi Selatan Kota Jambi”**. Sholawat beserta salam, senantiasa kita curahkan kepada nabi besar Muhammad SAW, yang telah membawa kita dari alam kegelapan menuju alam yang terang benderang seperti saat ini. Skripsi ini disusun dan diajukan sebagai salah satu syarat menyelesaikan program studi Strata Satu (S-1) untuk mencapai gelar dalam Program Studi Sosiologi di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sriwijaya.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini tidak luput dari kekurangan, untuk itu penulis sangat menerima apabila ada kritik dan saran yang bersifat membangun. Penulis juga menyadari bahwa berkat bantuan, bimbingan dan kerjasama dari berbagai pihak yang terlibat sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik, oleh karena itu penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar – besarnya kepada :

1. Allah SWT, karena atas izin dan karunianya, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan tepat pada waktunya.
2. Kedua orang tua, Ibu (Sulastri) dan Ayah (Lasipin) yang selalu setia mendampingi di setiap langkah perjalanan, memberikan doa yang tiada putus, kasih sayang yang tak ternilai, serta dukungan moril dan materil yang senantiasa mengalir sejak awal perkuliahan hingga skripsi ini terselesaikan. Segala pencapaian ini tak lepas dari ketulusan, pengorbanan, dan cinta yang diberikan tanpa syarat.
3. Bapak Prof. Dr. Taufiq Marwa, S.E., M.Si. selaku Rektor Universitas Sriwijaya.
4. Bapak Prof. Dr. Alfitri, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sriwijaya.
5. Ibu Dr. Diana Dewi Sartika, M.Si. selaku Ketua Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sriwijaya.
6. Ibu Gita Isyanawulan, S.Sos., MA selaku Sekretaris Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sriwijaya.
7. Bapak Dr. Yoyok Hendarso, MA selaku Pembimbing Akademik

8. Bapak Muhammad Izzudin, S.Si., M.Sc. selaku Pembimbing Skripsi yang telah membimbing serta memberikan arahan selama proses penyusunan skripsi ini.
9. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Sosiologi FISIP Universitas Sriwijaya yang telah memberikan ilmu pengetahuan selama proses perkuliahan.
10. Mbak Yuni Yunita dan Mbak Irma Septiliana selaku Admin Jurusan Sosiologi FISIP Universitas Sriwijaya yang telah banyak membantu proses administrasi selama ini.
11. Seluruh Staff dan Karyawan FISIP Universitas Sriwijaya yang selama ini turut membantu penulis dalam menyelesaikan urusan administrasi.
12. Keluarga, adik – adik tercinta Muhammad Ma'ruf dan Fatia Hanun Arifah yang senantiasa memberikan semangat dan dorongan untuk tetap optimis dalam menyelesaikan perkuliahan dengan baik dan memberikan kasih sayang, perhatian, dan kehadiran kalian menjadi penguat yang berarti bagi penulis dalam menghadapi setiap tantangan selama proses studi.
13. Teman seperjuangan, Ludo King (Bayu, Bibra, Jiya, Lucki, dan Salsa). Tidak lupa juga dengan Eri, Bagas, Sulis, dan Destra yang telah setia mendampingi dan membantu penulis dalam melewati berbagai tantangan dan perjuangan selama masa perkuliahan. Hadir dalam suka maupun duka, menjadi bagian penting yang menguatkan penulis hingga berhasil menyelesaikan studi ini.
14. Yelsa yang selalu memberikan semangat kepada penulis dalam menyelesaikan penyusunan skripsi dengan baik.
15. Teman – teman Angkatan Sosiologi 2021 yang telah menemani penulis selama masa perkuliahan.
16. Serta, seluruh pihak yang terlibat dalam menyelesaikan penulisan skripsi yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Indralaya, 3 Juni 2025

Taufiq Firjatullah
NIM. 07021282126069

ABSTRAK

JARINGAN SOSIAL PENGUSAHA PERABOT BAGI KEBERLANGSUNGAN USAHA PERABOT DI KECAMATAN JAMBI SELATAN KOTA JAMBI

Peneliti mengkaji tentang jaringan sosial pada pengusaha perabot di Kecamatan Jambi Selatan Kota Jambi bagi keberlangsungan usaha perabot. Permasalahan dalam penelitian ini berawal dari ramainya produsen besar serta persaingan dalam penjualan produk, sehingga pengusaha perabot bagaimana mereka bertahan dalam persaingan usaha perabot. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif serta menggunakan strategi penelitian studi kasus. Penentuan informan pada penelitian ini dilakukan secara purposive kemudian diperoleh 2 informan kunci, 8 informan utama, 1 informan pendukung. Adapun data dalam penelitian ini dilakukan melalui observasi, wawancara semi terstruktur, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Struktur jaringan pengusaha perabot di Kecamatan Jambi Selatan menunjukkan variasi pola hubungan, mulai dari jaringan yang sangat terpusat pada pemilik usaha hingga yang lebih terbuka dan kolaboratif dengan keterlibatan aktif antar pekerja, pemasok, dan pelanggan. Sebagian besar jaringan berbentuk star network dengan ketergantungan tinggi pada aktor pusat, namun terdapat juga jaringan yang menunjukkan kohesi sosial yang kuat antar aktor non pemilik. Keberlangsungan usaha perabot tidak hanya ditopang oleh aspek teknis seperti produksi dan pemasaran, tetapi juga sangat bergantung pada kekuatan jaringan sosial yang dibangun melalui kepercayaan, norma kerja, nilai solidaritas, serta komunikasi informal yang terjalin antar pelaku usaha. Hubungan jangka panjang dan praktik bagi order dalam memenuhi pesanan menjadi bekal yang memperkuat ketahanan usaha di tengah persaingan pasar dan perubahan preferensi konsumen.

Kata Kunci : Jaringan sosial, Pengusaha Perabot, Keberlangsungan usaha.

**Indralaya, 7 Juli 2025
Disetujui Oleh,
Pembimbing**



**Muhammad Izzudin, S.Si., M.Sc.
NIP.198806222019031011**

**Ketua Jurusan Sosiologi Fakultas
Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Sriwijaya**



**Dr. Diana Dewi Sartika, M. Si
NIP. 198002112003122003**

ABSTRACT

THE SOCIAL NETWORKS OF FURNITURE ENTREPRENEURS FOR THE SUSTAINABILITY OF FURNITURE BUSINESS IN SOUTH JAMBI DISTRICT, JAMBI CITY

The researcher examines the social networks of furniture entrepreneurs in South Jambi District, Jambi City, and their role in supporting the sustainability of furniture businesses. The issue in this study arises from the increasing presence of large-scale producers and intense competition in product sales, prompting an investigation into how furniture entrepreneurs manage to survive in such a competitive business environment. This study uses a qualitative research method with a descriptive approach and applies a case study research strategy. Informants were selected using purposive sampling, resulting in 2 key informants, 8 main informants, and 1 supporting informant. Data collection techniques included observation, semi-structured interviews, and documentation. The findings show that the structure of the furniture entrepreneurs' social networks in South Jambi District demonstrates various relationship patterns, ranging from highly centralized networks focused on business owners to more open and collaborative networks involving active participation from workers, suppliers, and customers. Most networks take the form of a star network, with a high level of dependence on central actors. However, some networks display strong social cohesion among non owner actors. The sustainability of furniture businesses is supported not only by technical aspects such as production and marketing but also significantly relies on the strength of social networks built through trust, work norms, shared values of solidarity, and informal communication among business actors. Long term relationships and the practice of order sharing in fulfilling customer demands serve as key factors in reinforcing business resilience amid market competition and shifting consumer preferences.

Keywords: *Social networks, Furniture entrepreneurs, Business sustainability.*

Indralaya, July 7, 2025

*Approved by,
Supervisor*



Muhammad Izzudin, S.Si., M.Sc.
NIP.198806222019031011

*Head of the Sociology Department
Faculty of Social and Political
Sciences*



Dr. Diana Dewi Sartika, M. Si
NIP. 198002112003122003

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI	i
HALAMAN PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAK	vi
<i>ABSTRACT</i>	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR BAGAN	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.3.1 Tujuan Umum	6
1.3.2 Tujuan Khusus	6
1.4 Manfaat Penelitian	6
1.4.1 Manfaat Teoritik.....	6
1.4.2 Manfaat Praktis	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN	8
2.1 Tinjauan Pustaka.....	8
2.2 Kerangka Pemikiran	16
2.2.1 Teori Jaringan Sosial.....	16
2.2.3 Konsep Pengusaha Perabot	17
2.2.4 Bagan Kerangka Pemikiran	20

BAB III METODE PENELITIAN.....	21
3.1 Desain Penelitian	21
3.2 Lokasi Penelitian.....	22
3.3 Strategi Penelitian	22
3.4 Fokus Penelitian.....	23
3.5 Jenis dan Sumber Data.....	23
3.6 Penentuan Informan.....	24
3.7 Peranan Peneliti	25
3.8 Teknik Pengumpulan Data.....	25
3.8.1 Observasi.....	25
3.8.2 Wawancara	26
3.8.3 Dokumentasi	26
3.9 Teknik Pemeriksaan dan Keabsahan Data	26
3.9.1 Triangulasi Sumber	27
3.9.2 Triangulasi Teknik	27
3.10 Unit Analisis Data.....	27
3.11 Teknik Analisis Data	28
3.11.1 Social Network Analysis	28
3.11.2 Model analisis data Mills dan Huberman.....	29
3.12 Jadwal Penelitian	30
BAB IV GAMBARAN UMUM DAN LOKASI PENELITIAN.....	31
4.1 Gambaran Umum Kecamatan Jambi Selatan	31
4.2 Gambaran Umum Industri Perabot di Kecamatan Jambi Selatan.....	33
4.3 Gambaran Umum Informan.....	38
4.3.1 Informan Kunci	39
4.3.2 Informan Utama	39
4.3.3 Informan Pendukung.....	41

BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN	43
5.1 Struktur Jaringan antar Aktor yang dimiliki oleh Pengusaha Perabot di Kecamatan Jambi Selatan	44
5.1.1 Jaringan antar Aktor Pengusaha Perabot.....	45
5.1.2 Jaringan antar Aktor Pengusaha Perabot di Kecamatan Jambi Selatan	68
5.2 Jaringan Sosial Berkontribusi terhadap Keberlangsungan Usaha Perabot di Kecamatan Jambi Selatan	76
5.2.1 Norma	77
5.2.2 Jaringan	87
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN	104
6.1 Kesimpulan	104
6.2 Saran	105
DAFTAR PUSTAKA.....	107
LAMPIRAN	110

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Observasi Peneliti	5
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	9
Tabel 3.1 Jadwal Penelitian	30
Tabel 4.1 Luas Wilayah Kecamatan Jambi Selatan.....	32
Tabel 4.2 Informan Kunci	39
Tabel 4.3 Informan Utama.....	41
Tabel 4.4 Informan Pendukung	42
Tabel 5.1 Struktur Jaringan antar Aktor yang dimiliki oleh Pengusaha Perabot di Kecamatan Jambi Selatan.....	75

DAFTAR BAGAN

Bagan 2.1 Kerangka Pemikiran.....	20
-----------------------------------	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Peta Wilayah Kecamatan Jambi Selatan.....	32
Gambar 4.2 MPJ.....	33
Gambar 4.3 SJM.....	34
Gambar 4.4 DJM	34
Gambar 4.5 DPM.....	35
Gambar 4.6 DBM	36
Gambar 4.7 KK	36
Gambar 4.8 TM	37
Gambar 4.9 WA	37
Gambar 4.10 PT	38
Gambar 5.1 Jaringan MPJ	45
Gambar 5.2 Jaringan SJM	47
Gambar 5.3 Jaringan DJM.....	49
Gambar 5.4 Jaringan DPM.....	52
Gambar 5.5 Jaringan DBM	54
Gambar 5.6 Jaringan KK.....	56
Gambar 5.7 Jaringan TM.....	59
Gambar 5.8 Jaringan WA	61
Gambar 5.9 Jaringan PT	64
Gambar 5.10 Jaringan Pengusaha Perabot di Kecamatan Jambi Selatan	68
Gambar 5.11 Jaringan Informasi	70
Gambar 5.12 Jaringan Penghubung.....	71
Gambar 5. 13 Jaringan Kekuasaan	73

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri yang terus berkembang di Indonesia salah satunya adalah industri bidang perabot. Pada tahun 2019, industri perabot termasuk dalam lima industri dengan nilai pertumbuhan tertinggi, mencapai 8,35%. Selain itu, nilai ekspor produk *furniture* juga meningkat, mencapai 1,95 miliar dollar AS pada 2019, atau mengalami kenaikan sebesar 14,6% dari tahun 2018 (Pusdatin Kemenperin, 2022). Menurut Dirjen Industri Kecil, Menengah dan Aneka (IKMA) Kemenperin, Indonesia menempati peringkat kelima dalam ekspor *furniture* di Asia, dibawah Cina, Vietnam, Malaysia dan Cina Taipei (Wasis Gunadi, 2021). Indonesia memiliki potensi besar untuk mengembangkan industri perabot, terutama karena ketersediaan dan keragaman Sumber Daya Alam (SDA) sebagai bahan baku yang terjangkau, Sumber Daya Manusia (SDM) yang menghasilkan ide – ide kreatif, beragamnya suku dan budaya sebagai sumber keunikan pada produk, luasnya akses pasar, dan besarnya dukungan pemerintah bagi tumbuh kembangnya industri perabot.

Provinsi di Indonesia yang menghasilkan kerajinan perabot salah satunya adalah Provinsi Jambi, industri ini sebagian terletak di Kecamatan Jambi Selatan. Menurut data Badan Pusat Statistik (BPS, 2021), terdapat 190 industri besar, menengah, dan kecil di Kota Jambi dan juga berdasarkan hasil observasi terdapat 31 perabot yang tersebar di Kecamatan Jambi Selatan. Hal ini menunjukkan bahwa Jambi Selatan memiliki potensi besar dalam sektor industri kerajinan perabot, dengan beragam skala usaha dari perabot kecil hingga besar. Sebaran usaha ini mencerminkan adanya permintaan pasar yang signifikan serta potensi pengembangan ekonomi lokal, terutama di sektor industri kreatif dan manufaktur. Selain itu, keberadaan berbagai jenis usaha perabot di kawasan ini menunjukkan adanya jaringan yang berperan penting dalam kelangsungan dan keberlanjutan usaha, baik dalam hal distribusi bahan baku, pemasaran produk, maupun kerja sama antar pelaku usaha.

Perabot atau *furniture* merupakan produk yang menunjang berbagai aktivitas manusia dalam ruangan, seperti duduk, tidur, bekerja, hingga makan. Perabot memiliki sifat yang mudah dipindahkan dan berfungsi sebagai barang lepas yang melengkapi interior ruangan. Saat ini, perabot menjadi kebutuhan sekunder yang penting, karena hampir semua bangunan yang dihuni manusia dilengkapi perabotan untuk meningkatkan kenyamanan dan keindahan ruangan (Alif S.M, 2020). Selain berfungsi sebagai alat pendukung aktivitas sehari-hari, perabot juga mencerminkan status sosial seseorang. Industri perabot memiliki pasar yang luas, terutama di kalangan konsumen menengah atas, termasuk pejabat dan keluarga dengan ekonomi mapan. Produk – produk perabot dirancang untuk memenuhi kebutuhan semua kelompok usia, mulai dari bayi hingga lansia, sehingga memberikan peluang besar bagi perkembangan usaha perabot.

Pengusaha Perabot tidak hanya berperan dalam menghasilkan produk – produk yang bernilai tinggi, tetapi juga dalam mempertahankan warisan budaya dan keahlian tradisional. Namun, pengusaha perabot seringkali menghadapi berbagai tantangan, seperti akses pasar yang terbatas, keterbatasan modal, dan persaingan yang semakin ketat. Di tengah situasi ini, jaringan memainkan peran yang krusial dalam mendukung pengusaha perabot. Jaringan yang terbentuk antara konsumen dan pengusaha sangatlah penting karena akan meningkatkan kepercayaan konsumen untuk berlangganan.

Menurut Kotler dan Keller (2007:177) yang di terjemahkan (Sayedi et al., 2023) kepuasan pelanggan adalah rasa senang, lega, atau kecewa yang dialami pelanggan saat membandingkan kesan mereka terhadap produk atau jasa yang ia beli dihubungkan dengan manfaat yang dia harapkan. Sedangkan Menurut (Daryanto & Setyobudi Ismanto, 2014), menyatakan kepuasan konsumen adalah penilaian emosional yang dirasakan konsumen setelah menggunakan produk, dimana harapan dan kebutuhan mereka terpenuhi. Berdasarkan hal ini dapat disimpulkan bahwa bentuk dan *design* barang mencerminkan kualitas barang, sehingga dapat memenuhi kepuasan konsumen, meningkatkan penjualan perabot, dan mendukung keberlangsungan usaha perabot.

Jaringan juga dapat memberikan manfaat positif dalam pertukaran informasi antara produsen dan konsumen. Selain itu jaringan memungkinkan produsen untuk

berkomunikasi dan membangun hubungan yang menguntungkan satu sama lain. Hubungan yang dibangun tersebut dapat dimanfaatkan untuk memperluas jaringan tersebut. Jaringan menurut Robert M. Z. Lawang (2004:50-51) dalam (Hayati et al., 2023) menyatakan bahwa “Ikatan yang terjalin antara individu atau kelompok yang dihubungkan dengan media hubungan sosial, didasarkan pada kepercayaan. Ikatan ini membentuk kerjasama, bukan kerja bersama – sama. Jaringan ini tidak dapat berdiri sendiri jika salah satu simpul putus, seluruh jaringan akan kehilangan fungsinya hingga simpul tersebut diperbaiki”.

Kemunculan jaringan juga didasari oleh masyarakat tentang manusia sebagai makhluk sosial yang saling berinteraksi. Hubungan yang terbentuk biasanya terbatas dan disesuaikan dengan kebutuhan atau kepentingan individu yang bersangkutan (Rohji & Handoyo, 2015). Berdasarkan hal tersebut, jaringan dapat membantu pengusaha perabot menghadapi berbagai tantangan. Melalui jaringan ini, mereka dapat mengakses informasi, sumber daya, serta dukungan emosional yang dapat menjaga kelangsungan usaha mereka.

Industri perabot memiliki target pasar yang beragam, tergantung dari besarnya industri perabot tersebut. Lalu peran jaringan juga menjadi tolak ukur dalam terjalannya industri perabot. Seiring waktu, jaringan dapat mendukung pertukaran informasi, sumber daya, dan peluang, serta memperluas akses ke pasar, teknologi, dan modal. Hal ini, pada gilirannya mampu meningkatkan produktivitas, inovasi, dan daya saing usaha mereka. Seiring perkembangan zaman, persaingan industri perabot cukup tinggi, apalagi di era *simple living* ini. *Simple living* sendiri didefinisikan sebagai kesederhanaan dengan mengurangi kepemilikan benda, memaksimalkan kemandirian, dan memusatkan rasa puas dengan apa yang telah dimiliki. Blonski & Witek (2019) dalam (Galuh S et al., 2023) mendefinisikan minimalisme sebagai pembatasan konsumsi secara sadar dan terukur, disesuaikan dengan karakteristik fisik dan mental masing – masing individu sebagai konsumen. Sehingga para konsumen lebih memilih untuk menggunakan benda yang terbuat dari triplek, besi dan bahan – bahan terbaru minimalis lainnya dengan harga yang terjangkau. Oleh karena itu dapat membuat para konsumen untuk memilih produk yang tidak hanya fungsional, tetapi juga memiliki desain yang sederhana dan modern. Hal ini menjadi tantangan bagi pengusaha perabot lokal yang biasanya

menggunakan bahan tradisional dan menghasilkan produk dengan desain klasik yang lebih berat dan berornamen. Jika pengrajin tidak dapat menyesuaikan desain produk mereka dengan preferensi konsumen yang berubah, maka mereka akan beresiko kehilangan daya saing di pasar.

Era *simple living*, menjadi tantangan bagi para pengusaha perabot semakin berat dengan hadirnya produsen besar seperti Informa, Ace Hardware, dan lainnya. Produsen besar ini mampu menawarkan produk *furniture* dengan harga yang relatif murah, kualitas yang baik, dan dalam kondisi siap pakai (*ready stock*), sehingga konsumen dapat langsung membawa pulang barang yang diinginkan tanpa harus menunggu proses produksi. Selain itu, mereka juga mampu menyediakan produk dalam jumlah besar yang memenuhi kebutuhan pasar secara cepat. Kondisi ini sulit diimbangi oleh pengusaha perabot lokal, yang umumnya menghadapi keterbatasan dalam menekan biaya produksi akibat fluktuasi harga bahan baku dan penggunaan bahan berkualitas tertentu. Proses produksi yang dilakukan secara manual sesuai pesanan konsumen juga membutuhkan waktu yang lebih lama. Tantangan ini tidak hanya berasal dari produsen besar, tetapi juga dari persaingan di antara pengusaha perabot lokal itu sendiri, yang berusaha bertahan di tengah perubahan preferensi konsumen dan dinamika pasar yang semakin kompetitif.

Berdasarkan observasi awal kepada salah satu pengusaha perabot di Kecamatan Jambi Selatan, ditemukan bahwa hubungan sosial memainkan peran penting dalam keberlangsungan usaha. Beberapa konsumen perabot diketahui memiliki hubungan kekerabatan dengan pengusaha perabot, sementara sebagian lainnya datang atas rekomendasi dari teman atau kenalan mereka. Fenomena ini menunjukkan bahwa selain kualitas produk dan harga, jaringan menjadi faktor yang signifikan dalam menarik dan mempertahankan pelanggan. Hal ini mengindikasikan bahwa jaringan, baik berupa hubungan keluarga, pertemanan, maupun komunitas, dapat menjadi salah satu bentuk modal yang mendukung daya saing pengusaha perabot lokal di tengah persaingan yang semakin ketat dengan produsen besar. Oleh karena itu, penting untuk mengeksplorasi sejauh mana jaringan dapat membantu pengusaha perabot bertahan dan mengembangkan usaha mereka dalam situasi pasar yang semakin kompetitif.

Dalam beberapa tahun terakhir, pengusaha perabot menghadapi tantangan yang beragam, mulai dari persaingan pasar hingga perubahan preferensi konsumen. Tabel di bawah ini menunjukkan data pendapatan yang diperoleh dari SJM Jambi Selatan selama periode 2011 hingga 2023, dengan fluktuasi yang signifikan.

Tabel 1.1 Observasi Peneliti		
DATA PENJUALAN SJM (2011-2023)		
NO	TAHUN	PENJUALAN (Rp)
1	2011	156.865.000
2	2012	827.155.000
3	2013	382.185.000
4	2014	681.730.000
5	2015	341.545.000
6	2016	328.852.000
7	2017	618.740.000
8	2018	330.900.000
9	2019	396.109.000
10	2020	327.615.000
11	2021	631.850.000
12	2022	586.845.000
13	2023	455.500.000

Sumber : Diolah Peneliti, 2025

Pendapatan menunjukkan lonjakan signifikan pada tahun 2012 dan 2017, namun juga mengalami penurunan di beberapa tahun lainnya. Fluktuasi ini mengidentifikasi adanya faktor – faktor eksternal yang berpengaruh terhadap kinerja ekonomi pengusaha perabot. Salah satu aspek yang mungkin berkontribusi adalah peran jaringan, yang dapat memengaruhi akses pasar dan dukungan kolaboratif dalam pengembangan usaha. Dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat, keberlangsungan usaha pengusaha perabot sangat bergantung pada kemampuan mereka untuk beradaptasi dengan perubahan preferensi konsumen dan memanfaatkan jaringan yang mereka miliki. Jaringan yang kuat memungkinkan pengusaha perabot untuk berbagi informasi mengenai tren pasar, mendapatkan bahan baku dengan harga lebih kompetitif, serta menjalin kemitraan strategis yang dapat meningkatkan peluang keberlangsungan usaha. Selain itu, adopsi teknologi modern seperti penggunaan media sosial untuk promosi dan pemasaran produk juga menjadi faktor penting dalam menjaga keberlangsungan usaha, terutama di era digital yang semakin berkembang.

Berdasarkan permasalahan tersebut, peneliti tertarik untuk meneliti: “Jaringan Sosial Pengusaha Perabot bagi Keberlangsungan Usaha Perabot di

Kecamatan Jambi Selatan Kota Jambi” serta untuk memahami dinamika dan tantangan yang dihadapi pengusaha perabot dalam memanfaatkan jaringan tersebut di zaman sekarang serta dapat digunakan oleh para pengusaha perabot dalam menjalankan usaha. Lagi pula, di Kecamatan Jambi Selatan studi tentang bagaimana jaringan berperan dalam kehidupan pengusaha perabot masih terbatas, meskipun pengaruhnya terhadap kesejahteraan ekonomi dan sosial pengusaha perabot diyakini cukup besar.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana struktur jaringan antar aktor yang dimiliki oleh pengusaha perabot di Kecamatan Jambi Selatan?
2. Bagaimana jaringan sosial berkontribusi terhadap keberlangsungan usaha perabot di Kecamatan Jambi Selatan?

1.3 Tujuan Penelitian

1.3.1 Tujuan Umum

Untuk menganalisis jaringan sosial pengusaha perabot bagi keberlangsungan usaha perabot di Kecamatan Jambi Selatan Kota Jambi.

1.3.2 Tujuan Khusus

1. Untuk mengidentifikasi struktur jaringan antar aktor yang dimiliki oleh pengusaha perabot di Kecamatan Jambi Selatan Kota Jambi.
2. Untuk menganalisis jaringan sosial yang berkontribusi terhadap keberlangsungan usaha perabot di Kecamatan Jambi Selatan Kota Jambi.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1.4.1 Manfaat Teoritik

Penelitian ini diharapkan dapat menambah referensi dan memberikan kontribusi secara konseptual pada penelitian serupa yang bertujuan mengembangkan ilmu pengetahuan untuk memberikan kemajuan di bidang sosiologi khususnya sosiologi ekonomi.

1.4.2 Manfaat Praktis

1. Memberikan rekomendasi kepada pengusaha perabot, pemerintah, dan pihak terkait mengenai strategi penguatan jaringan bagi keberlangsungan usaha.
2. Sebagai acuan pembuat kebijakan di tingkat lokal dalam merancang program yang mendukung program yang mendukung pengembang industri perabot melalui penguatan jaringan.
3. Sebagai referensi bagi peneliti selanjutnya yang ingin mempelajari tentang jaringan sosial.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Zailani, Budiyanto, & Djawoto. (2024). *Upaya Membangun Loyalitas Pelanggan*. PT. Literasi Nusantara Abadi Group.
- Alif S.M. (2020a). *Ide Kreatif Furniture Kekinian Proses dan Pemasarannya*. DesaPustakaIndonesia.
- Alif S.M. (2020b). *Ide Kreatif Furniture Kekinian Proses dan Pemasarannya*. DesaPustakaIndonesia.
- Bambang Rustanto. (2015). *Penelitian Kualitatif Pekerjaan Sosial* (Engkus Kuswandi, Ed.). PT.RemajaRosdakarya.
- Bastian, M., Heymann, S., & Jacomy, M. (n.d.). *Gephi : An Open Source Software for Exploring and Manipulating Networks Visualization and Exploration of Large Graphs*. www.aiai.org
- BPS. (2021). *Statistik Industri Pengolahan Besar dan Sedang Provinsi Jambi 2021*.
- BPS Kota Jambi. (2024). *Kecamatan Jambi Selatan dalam Angka*.
- Budiarti S, M. (2016). Jaringan Sosial Kebertahanan Kegiatan Usaha Industri Kecil Di Desa Sukamaju Kecamatan Majalaya Kabupaten Bandung. *AdBispreneur*, 1(3), 221–230. <https://doi.org/10.24198/adbispreneur.v1i3.11210>
- Coleman, J. S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. In *Source: The American Journal of Sociology* (Vol. 94).
- Damsar. (2011). *Pengantar Sosiologi Ekonomi Edisi Revisi*.
- Daryanto, & Setyobudi Ismanto. (2014). *Konsumen dan Layanan Prima*. Malang: Gaya Media.
- Dewi, D. F., & Fauzi, F. (2022). Jaringan Sosial Perajin Gerabah dalam Mempertahankan Usaha di Gampong Me Matang Panyang Aceh Utara. *Jurnal Sosiologi Dialektika Sosial*, 7(2), 139. <https://doi.org/10.29103/jsds.v8i2.5799>
- Dwi Hidayati, A., & Hendrastomo, G. (2016). Jaringan Sosial Perdagangan Batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta. *E-Societas Jurnal Pendidikan Sosiologi*, 5(4), 1–12.
- Fatimah, D., Ds, M., Maharlika, F., & Ds, S. (2013). *Pengaruh Tactile Terhadap Keputusan Pembeli Dalam Memilih Produk Perabot (Studi Kasus Fasilitas Duduk Sofa)*. 1–12.
- Galuh S, H., Asbari, M., Santoso, G., & Rantina, M. (2023). Kajian Gaya Hidup Minimalis dan Mental. *Jurnal Pendidikan Transformatif (Jupetra)*, 02(03), 2023.
- Granovetter, M. S. (1977). The Strength of Weak Ties. In *Social Networks* (pp. 347–367). Elsevier. <https://doi.org/10.1016/b978-0-12-442450-0.50025-0>
- Hariyani, I. (2016). Peran Jaringan Sosial Pada Kampanye Lingkungan Di Media Sosial: Kasus Kampanye Melawan Asap. *Informasi*, 46(1), 87. <https://doi.org/10.21831/informasi.v46i1.9652>

- Hayati, L., Tamara, D., Fitriani, K., & Freskila, B. (2023). *Analisis Jaringan Sosial dalam Penerapan Probio FM pada Peternak Bangka*. 07(1), 67–75.
- John W. Creswell. (2016). *Research Design* (4th ed.). Pustaka Pelajar.
- Maulana, F., Nyoman Ruja, I., & Dewa Putu Eskasasnanda, I. (2022). Pengrajin perabot di Kota Pasuruan (strategi pengrajin perabot Bukir Kota Pasuruan dalam mempertahankan usaha perabot di tengah persaingan dengan industri perabot). *Jurnal Integrasi Dan Harmoni Inovatif Ilmu-Ilmu Sosial (JIHIS)*, 2(5), 404–408. <https://doi.org/10.17977/um063v2i52022p404-408>
- Muzdalifah, L., Hidayat, Y., & Mattiro, S. (2021). Jaringan Sosial Pedagang Pakaian Bekas Di Pasar Subuh Jalan Pasar Baru Kelurahan Kertak Baru Ilir Kecamatan Banjarmasin Tengah Kota Banjarmasin. *JTAMPS : Jurnal Tugas Akhir Mahasiswa Pendidikan Sosiologi*, 1(2), 35–52. <https://ppjp.ulm.ac.id/journals/index.php/jtamps/index>
- Nanda Suliandi Oktaviari, & Pambudi Handoyo. (2017). *Jaringan Sosial Mucikari Pasca Penutupan Lokalisasi Dolly Surabaya*. 112, 1–12.
- Novi Prastiti, Yeni Kustiyahningsih, Budi Dwi Satoto, & Nanda Amilia Putri. (n.d.). *Social Network Analysis dan Penerapan untuk Analisis Pemasaran Produk*.
- Nuke Farida. (2020). Analisis Jaringan Sosial Komunikasi Pemasaran Pada Pemanfaatan Twitter Tokopedia. *UG Jurnal*, 14, 613.
- Pemda Kota Jambi. (2003). *LEMBARAN DAERAH KOTA JAMBI PENGUMPULAN KAYU RAKYAT*.
- Pusdatin Kemenperin. (2022). *Peran Strategis dan Potensi Penguatan Industri Furniture Terhadap Perekonomian Nasional*. 1–56.
- Putra, F. A., Jannah, M., Malik, A., Muchlis, E., & Yandra, M. (2019). Identifikasi Produksi Dan Pemasaran Karya Muda Furniture Dalam Industri Perabot. *Cived*, 6(3). <https://doi.org/10.24036/cived.v6i3.105803>
- Putri, R. A. (2019). Jaringan Sosial Antara Pengrajin Furniture Dengan Distributor Bahan Baku Rotan Di Kecamatan Rumbai Kota Pekanbaru. *Jom Fisip*, 6(1), 1–12.
- Rahmatiah, Harold, R., Bumolo, S., & Alhasni, S. (2024). *Peran Modal Sosial dalam Pembentukan dan Pengembangan Pengusaha Perabot di Desa Bulila, Kecamatan Telaga, Gorontalo* (Vol. 1).
- Rohji, A. F., & Handoyo, P. (2015). *Jaringan Sosial Pengrajin Genteng di Desa Kaloran Kabupaten Nganjuk*. 1–9.
- Saidang, S., & Suparman, S. (2019). Pola Pembentukan Solidaritas Sosial dalam Kelompok Sosial Antara Pelajar. *Edumaspul: Jurnal Pendidikan*, 3(2), 122–126. <https://doi.org/10.33487/edumaspul.v3i2.140>
- Sayed, F., Ilato, R., Hafid, R., Moonti, U., & Sudirman, S. (2023). Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Konsumen Toko Amira Meubel. *Journal of Economic and Business Education*, 1(2), 83–92. <https://doi.org/10.37479/jebe.v1i2.18651>

- Setiawan, E., Heryadi, D. Y., & Umbara, D. S. (2023). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pengrajin Perabot Dikecamatan Tamansari Kota Tasikmalaya. *Jurnal Teknologi Pangan Dan Ilmu Pertanian*, 1(4), 152–173.
- Shita, N., Hendarso, Y., & Soraida, S. (2020). Jaringan Sosial Pedagang Pecel Lele Di Kota Palembang (Studi Di Kecamatan Ilir Barat I). *Media Sosiologi Bidang Ilmu Sosial*, 25, 96–108.
- Solihin, D., Oktavianti, F., & Manik, C. D. (2024). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga terhadap Kepuasan Konsumen pada Lala Studio & Salon Ciseeng Bogor. *Jurnal ARASTIRMA Universitas Pamulang*, 4(Agustus), 567–577.
- Sugiyono. (2023). *Metode Penelitian Kualitatif* (S. E. , M. Si. Sofia Yustiyani Suryandari, Ed.; 3rd ed.). Alfabeta.
- Syahra, R. (2003). MODAL SOSIAL: KONSEP DAN APLIKASI. In *Jurnal Masyarakat dan Budaya* (Vol. 5, Issue 1).
- Triyanti, R., Yuliaty, C., & Apriliani, T. (2014). Peran Jaringan Sosial Nelayan Pada Pemasaran Tuna, Cakalang Dan Tongkol: Studi Kasus Di Kota Kendari. *Jurnal Sosial Ekonomi Kelautan Dan Perikanan*, 9(2), 219. <https://doi.org/10.15578/jsekp.v9i2.1223>
- Utami, R. S., & Gunawan, G. (2023). Jaringan Sosial Petani Dalam Pengelolaan Hasil Panen Kopi. *Jurnal Ilmiah Dinamika Sosial*, 7(1), 118–129. <https://doi.org/10.38043/jids.v7i1.4450>
- Wasis Gunadi. (2021). Prospek Dan Strategi Bersaing Pada Industri Furniture Berbahan Baku Kayu Jati. *Jurnal Ilmiah M-Progress*, 11(1), 48–62. <https://doi.org/10.35968/m-pu.v11i1.601>
- Zusmelia, Ariesta, & Irwan. (2018). *Buku Ajar Sosiologi Ekonomi*. Deepublish.