

Peran modal sosial dalam pembentukan dan pengembangan pengusaha mebel di Desa Bulila, Kecamatan Telaga, Gorontalo

The role of social capital in the formation and development of furniture entrepreneurs in Bulila Village, Telaga District, Gorontalo

Rahmatiah¹⁾, Rudy Harold²⁾, Sahrain Bumulo³⁾, Sakinah Alhasni^{4*)}

¹²³Jurusan Sosiologi, Universitas Negeri Gorontalo, Gorontalo, Indonesia

*Corresponding Author: sakinahalhasni628@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran modal sosial dalam pembentukan pengusaha mebel di Desa Bulila, Kecamatan Telaga, Kabupaten Gorontalo. Penelitian ini mengungkapkan perjalanan karir pengusaha mebel yang dimulai dari seorang tukang kayu sederhana menjadi pemilik industri mebel yang sukses, yakni Faninda Jaya Mebel. Meskipun dimulai dengan modal terbatas, pengusaha ini berhasil membangun bisnisnya melalui jaringan sosial yang kuat, pemasaran online, dan hubungan kepercayaan yang terjalin dengan konsumen. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal sosial, berupa norma, kepercayaan, dan jaringan sosial yang terbentuk antara para pengusaha mebel, memiliki peran yang signifikan dalam mendukung pengembangan usaha mebel di wilayah tersebut. Pengusaha juga berhasil mengadopsi strategi branding yang membedakan produk mereka, yang tercermin dalam penggunaan karakter anak-anak sebagai identitas usaha. Penelitian ini menyarankan agar pengusaha memperkuat dan memperluas jaringan sosial mereka untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha.

Kata kunci: modal sosial, pengusaha mebel, jaringan sosial, kepercayaan, norma

ABSTRACT

This study aims to analyze the role of social capital in the formation of furniture entrepreneurs in Bulila Village, Telaga District, Gorontalo Regency. The research reveals the career journey of a furniture entrepreneur who started as a simple woodworker and became the owner of a successful furniture industry, Faninda Jaya Mebel. Despite starting with limited capital, the entrepreneur was able to build his business through strong social networks, online marketing, and the trust established with customers. The research uses a descriptive qualitative method with data collection techniques including observation, interviews, and documentation. The findings show that social capital, in the form of norms, trust, and social networks among furniture entrepreneurs, plays a significant role in supporting the development of furniture businesses in the area. The entrepreneur also successfully adopted a branding strategy that differentiates their products, reflected in the use of children's characters as the business identity. This study suggests that entrepreneurs should strengthen and expand their social networks to enhance competitiveness and business sustainability.

Keywords: social capital, furniture entrepreneurs, social networks, trust, norms, SMEs.

Pendahuluan

Pergeseran paradigma dalam manajemen pengembangan pemerintah Indonesia dapat dilihat jelas setelah runtuhnya rezim Orde Baru pada tahun 1998. Ketidakuasan terhadap model pertumbuhan sosial-ekonomi yang terpusat dan monopolis oleh negara menjadi salah satu faktor utama yang merusak penciptaan paradigma pemerintahan yang baru. Krisis ekonomi, sosial, dan pemerintahan yang terjadi pada masa itu diperburuk oleh kontrol terpusat atas proses pembangunan, serta maraknya praktik korupsi, konspirasi, dan nepotisme dalam lembaga-lembaga pemerintah. Kondisi ini menunjukkan bahwa paradigma pemerintahan yang sebelumnya diterapkan tidak lagi relevan dengan dinamika global yang berkembang dengan cepat (Rusfiana & Supriatna, 2021).

Pemerintah didirikan untuk memajukan peradaban dan menjaga ketertiban sosial agar individu dapat menjalani kehidupan normal dalam kerangka kehidupan nasional. Seiring dengan evolusi pemerintahan, kita menyaksikan pergeseran paradigma yang signifikan—dari pendekatan yang lebih nasionalistik ke pendekatan yang berorientasi pada pasar dan kepentingan publik. Pemerintahan juga mengalami transformasi dari sistem yang besar, kuat, dan otoriter menuju sistem yang lebih kecil, egaliter, dan demokratis. Ini juga mencakup pergeseran dari pemerintahan yang sentralistik menjadi desentralistik, memberikan ruang bagi otonomi daerah untuk berkembang (Irawan & Armadani, 2021).

Dalam menghadapi berbagai permasalahan publik, pemerintah, masyarakat, dan pemangku kepentingan lainnya berinteraksi dalam pola yang tercermin dalam prinsip-prinsip pemerintahan. Pemerintahan yang baik dan berlandaskan pada manajemen pengembangan yang efektif diyakini dapat mempercepat pertumbuhan ekonomi. Selain itu, pengembangan kepercayaan mutual antara rakyat dan pemerintah harus tercipta melalui praktik pemerintahan yang transparan dan responsive (Hyronimus, 2011).

Dalam perkembangan ekonomi, masyarakat dipaksa untuk menghasilkan tenaga kerja guna memenuhi kebutuhan dasar mereka. Ekonomi berfungsi sebagai produsen barang dan jasa yang diperlukan oleh keluarga, pemerintah, dan masyarakat luas (Sjahrain, 2019). Salah satu sektor yang memainkan peran penting dalam perekonomian lokal adalah industri kecil seperti mebel, yang memberikan kontribusi signifikan di daerah-daerah yang masih berkembang. UMKM di sektor ini tidak hanya memenuhi kebutuhan pasar lokal, tetapi juga membuka peluang ekonomi baru, khususnya di daerah-daerah yang memiliki potensi industri kecil.

Industri mebel, yang sering kali dimulai sebagai usaha keluarga kecil, kemudian berkembang menjadi entitas yang lebih besar, bahkan di wilayah Gorontalo. Meskipun banyak pendiri bisnis mebel yang sudah memiliki pekerjaan tetap, mereka masih dapat memulai usaha di rumah dan mengubahnya menjadi karir penuh waktu. Banyak pelaku ekonomi yang terlibat dalam usaha mebel ini seringkali memiliki keterbatasan dalam hal sumber daya seperti modal, keterampilan, dan ruang usaha. Untuk itu, jaringan sosial yang dibentuk oleh komunitas pengusaha menjadi sangat penting dalam mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan usaha ini.

Pada konteks lain, UMKM yang bergerak dalam industri mebel ini banyak yang mempekerjakan tenaga kerja lokal, sebagian besar dari mereka adalah tukang kayu yang menggunakan bahan baku dari sekitar wilayah untuk memenuhi kebutuhan pelanggan setempat. Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa untuk meningkatkan daya saing, penting untuk mengidentifikasi penyebab utama yang menghambat perkembangan usaha-usaha ini (Gunawan et al., 2021). Usaha mebel, yang sebagian besar dikelola oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), terbukti memiliki (Wasis, 2021).

Home industry di sektor mebel memberikan keuntungan yang lebih besar dibandingkan dengan industri besar, serta memberikan kesempatan bagi mereka yang belum memiliki pekerjaan tetap. Industri ini juga berperan dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat dengan menyerap banyak tenaga kerja lokal. Menurut Eddy S. Marizar dalam bukunya *Designing Furniture Teknik Merancang Mebel Kreatif*, industri mebel tidak hanya memberikan nilai tambah bagi

pengusaha, tetapi juga memberikan peluang bagi para pengrajin dan pekerja lokal untuk berkontribusi secara langsung dalam perekonomian keluarga (Sjahrain, 2019).

Namun, setiap daerah memiliki kondisi ekonomi yang berbeda. Di wilayah metropolitan, banyak perusahaan besar yang mampu menyerap tenaga kerja besar dengan kualifikasi tertentu, sehingga ekonomi di kota lebih menjanjikan daripada di pedesaan. Hal ini menyebabkan banyak petani dan masyarakat pedesaan pindah ke kota untuk mencari peluang pekerjaan dengan gaji yang lebih tinggi (Evitasari & Kisworo 2020). Meskipun demikian, perbedaan kondisi ini juga membuka peluang untuk pengembangan usaha kecil seperti industri mebel di daerah pedesaan, yang dapat memberikan manfaat ekonomi bagi masyarakat sekitar.

Kesejahteraan keluarga di pedesaan, yang dapat dipahami sebagai kemampuan keluarga untuk memenuhi kebutuhan dasar material dan spiritual serta memelihara hubungan sosial yang serasi antara anggota keluarga dan masyarakat, sangat dipengaruhi oleh kegiatan ekonomi lokal. Tujuan kesejahteraan sosial adalah untuk memenuhi kebutuhan sosial, ekonomi, kesehatan, dan rekreasi setiap anggota masyarakat. Oleh karena itu, program pelayanan sosial berbasis masyarakat harus terus digalakkan untuk mencapai kesejahteraan sosial yang merata di seluruh lapisan masyarakat (Harold dan Wicaksono Wiroti 2023). Dalam konteks ini, industri mebel sebagai home industry di desa dapat menjadi salah satu pemicu utama peningkatan kesejahteraan keluarga dan masyarakat.

Sejalan dengan hal di atas, di Desa Bulila, Kecamatan Talaga, Kabupaten Gorontalo, pengusaha mebel memanfaatkan potensi pasar lokal dan menjaga industri ini dengan membangun jaringan sosial antara sesama pengusaha mebel. Dalam masyarakat, jaringan sosial memainkan peran penting dalam memperkuat hubungan antar individu. Jaringan ini mencakup interaksi sosial yang dibangun atas dasar keluarga, persahabatan, atau minat bersama.

Hubungan mereka pada dasarnya bersifat ekonomi, tetapi seiring waktu, ikatan kekeluargaan atau, dengan kata lain, hubungan sosial berbasis solidaritas akan terbentuk di antara mereka. Karena rasa saling percaya, hubungan ini menjadi semakin langgeng. Namun, hubungan ini memiliki dampak baik dan buruk (Agu et al., 2023).

Jaringan sosial dalam konteks ini memasuki ranah sosial ketika interaksi sosial yang terjadi di masyarakat berubah menjadi tindakan kolektif yang terkoordinasi. Pada skala usaha kecil seperti industri mebel di Gorontalo, memulai bisnis memerlukan dukungan dari jejaring sosial yang ada di masyarakat. Hubungan formal maupun informal yang dibangun di antara anggota satu kelompok dan kelompok lainnya akan menciptakan kekuatan untuk bersama-sama mendukung pengusaha dalam mengembangkan usaha mereka. Modal sosial ini menjadi kunci penting bagi keberlangsungan dan pengembangan industri mebel.

Pada penelitian ini akan dibahas mengenai terbentuknya modal sosial yang kuat antara para pengusaha *mebel* Di Desa Bulila Kecamatan Talaga Kabupaten Gorontalo yang berawal dari dinamika atau perjalanan karir pemilik *mebel* yang dulunya hanya seorang tukang kayu yang sederhana yang hanya menekuni bagaimana mengukir, memotong, merakit, dan menghaluskan berbagai jenis *mebel*. Di samping keterampilan teknis, pemilik *mebel* juga memperoleh pemahaman tentang berbagai jenis kayu, bahan finishing, dan teknik dekoratif. Meskipun hidupnya sederhana, pemilik *mebel* tersebut selalu memiliki impian untuk lebih jauh dalam dunia *mebel* dan pada akhirnya dia memulai dengan modal yang terbatas, tetapi dia memiliki bakat dan semangat yang besar. Dia membuka industri *mebel* kecilnya sendiri di sebuah garasi yang sempit yang berada di Kota Gorontalo.

Sejarah dan perjalanan karir pengusaha mebel di Desa Bulila menggambarkan bagaimana modal sosial dapat mendorong perkembangan usaha. Salah seorang pengusaha mebel yang awalnya hanya seorang tukang kayu sederhana, dengan keterampilan teknis dalam mengukir, memotong, dan merakit mebel, berhasil mengembangkan usahanya. Dengan modal terbatas namun memiliki bakat dan semangat yang besar, pengusaha ini mulai membuka usaha mebel kecil-kecilan di sebuah garasi sempit di Kota Gorontalo. Seiring waktu, produk-produk mebelnya yang berkualitas tinggi menarik

perhatian pelanggan, dan dia pun memanfaatkan pemasaran online untuk memperkenalkan karyanya. Berkat dukungan modal sosial dan jaringan yang telah dibangun, bisnisnya kini berkembang dengan beberapa UD Mebel yang telah tersebar di Provinsi Gorontalo dan Sulawesi Utara.

Namun, meskipun industri mebel ini berhasil berkembang, tantangan yang dihadapi oleh pengusaha mebel di Desa Bulila adalah adanya hubungan perekrutan yang masih sangat terkait dengan tali persaudaraan atau hubungan keluarga. Hal ini menyebabkan jaringan sosial yang terbentuk masih terbatas pada hubungan personal dan belum sepenuhnya menciptakan peluang untuk mengaktualisasikan potensi sosial yang lebih luas. Para pengusaha mebel di desa ini perlu memperluas jaringan sosial mereka untuk menciptakan kolaborasi yang lebih inklusif dengan masyarakat sekitar.

Dengan demikian, kemampuan usaha home industry mebel untuk terus berkembang sangat bergantung pada penguatan modal sosial, yang mencakup nilai-nilai, kepercayaan, jaringan, dan hubungan timbal balik. Modal sosial yang terbentuk melalui interaksi sosial yang aktif dan saling mendukung menjadi salah satu faktor utama bagi keberlanjutan usaha. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran modal sosial dalam pembentukan dan pengembangan pengusaha mebel di Desa Bulila, Kecamatan Talaga, Kabupaten Gorontalo.

Metode

Jenis skripsi yang penulis telah atau teliti ini menggunakan jenis penelitian kualitatif. Creswell mendefinisikan metode kualitatif merupakan metode-metode untuk mengeksplorasi dan memahami makna oleh sejumlah individu atau sekelompok orang yang dianggap berasal dari masalah sosial atau kemanusiaan. Proses penelitian kualitatif ini melibatkan upaya-upaya penting, seperti mengajukan pertanyaan-pertanyaan dan prosedur-prosedur, mengumpulkan data yang spesifik dari partisipan, menganalisis data secara induktif mulai dari tema-tema yang khusus ke tema-tema umum, dan menafsirkan makna data (Creswell, 2010).

Penelitian ini berlokasi di Desa Bulila, Kecamatan Telaga Sumber data penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui hasil wawancara dengan enam informan, yang terdiri dari dua *owner* Faninda Jaya Mebel, satu *manager* Faninda Jaya Mebel dan dua karyawan mebel. Sementara itu, data sekunder merupakan data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti sebagai penunjang dari sumber pertama. Data sekunder juga dapat berupa dokumen-dokumen (Nurkhotimah, 2021).

Penelitian ini dilakukan dalam jangka waktu satu bulan, yakni 14 Maret 2024 sampai 13 April 2024. Sumber data dalam penelitian ini mencakup data primer dari hasil wawancara dan data sekunder dari artikel, hasil penelitian, serta data-data desa yang diambil langsung dari lokasi penelitian. Observasi, wawancara, dan dokumentasi adalah metode pengumpulan data yang digunakan. Reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan adalah metode yang digunakan dalam menganalisis data (Albar, 2021).

Hasil dan Pembahasan

Modal sosial dalam pembentukan pengusaha mebel

Terbentuknya modal sosial yang kuat antara para pengusaha mebel di Desa Bulila, Kecamatan Talaga, Kabupaten Gorontalo, diawali oleh perjalanan karir seorang pemilik usaha mebel yang dulu hanya seorang tukang kayu sederhana. Ia memulai karirnya dengan menekuni keterampilan dasar dalam mengukir, memotong, merakit, dan menghaluskan berbagai jenis mebel. Selain keterampilan teknis, pemilik mebel ini juga memperoleh pengetahuan tentang berbagai jenis kayu, bahan finishing, dan teknik dekoratif. Meskipun hidup dalam kesederhanaan, ia selalu memiliki impian untuk lebih jauh berkembang dalam dunia mebel. Dengan modal terbatas namun semangat yang besar, ia akhirnya memulai usaha mebelnya di sebuah garasi kecil di Kota Gorontalo.

Pada awalnya, ia hanya memproduksi mebel sederhana, namun selalu menambahkan sentuhan pribadi pada setiap karya yang dihasilkan. Dengan tekad dan dedikasi yang tinggi, bisnis mebelnya pun mulai berkembang. Produk-produknya yang unik dan berkualitas tinggi menarik perhatian pelanggan, dan seiring waktu, ia memanfaatkan pemasaran online untuk mempromosikan karyanya. Ulasan positif dari pelanggan turut memperkuat reputasi bisnisnya. Saat ini, usaha mebel ini telah berkembang menjadi beberapa unit usaha (UD) Mebel dengan nama *Faninda Jaya Mebel*, yang telah menyebar di Provinsi Gorontalo dan Sulawesi Utara, serta terus berkembang hingga saat ini.

Usaha home industry mebel ini dimulai pada tahun 2003 ketika Bapak Sonny, pendiri *Faninda Jaya Furniture*, mengawali karirnya dengan mengkhususkan diri pada pembuatan peralatan rumah tangga, seperti meja belajar, kap lampu, dan rak buku. Pada awalnya, Bapak Sonny hanya mengalokasikan dana sebesar Rp 200.000 untuk pengadaan material dan pembelian peralatan dasar. Hasil kerja kerasnya pertama-tama digunakan untuk keperluan pribadi, namun kemudian menarik perhatian pihak lain yang berminat memesan produk-produknya. Dengan tekad dan semangat yang kuat, Bapak Sonny mulai mendirikan perusahaan *Faninda Jaya Furniture* yang pada awalnya beroperasi di sebuah kantor sederhana tanpa karyawan.

Modal sosial memberikan dampak besar bagi pelaku UMKM. Hubungan emosional yang diciptakan melalui modal sosial dapat memotivasi karyawan untuk bekerja secara konsisten menuju tujuan bersama. Agar bisnis ini berkelanjutan dan tumbuh, modal sosial harus terus berkembang (Susanto dan Sukarno 2022). Modal sosial adalah konsep komprehensif yang terdiri dari nilai-nilai dan norma, trust, jaringan yang mampu memasuki bidang strategi bisnis di *Faninda Jaya Mebel* di Desa Bulila Kecamatan Telaga Kabupaten Gorontalo.

Dalam industri manufaktur, standar memiliki peran penting dalam proses daur ulang bahan baku, yang harus mengikuti pedoman tertentu. Norma, yang dapat dipahami sebagai sekumpulan nilai yang dikelola dengan baik dan diterima secara luas dalam suatu komunitas, berfungsi untuk mengatur interaksi antara individu dalam kelompok tersebut. Keberadaan norma-norma ini sangat penting dalam transaksi antara artis dan pelanggan, menciptakan hubungan yang lebih intim dan transparan meskipun hasil akhirnya tetap merupakan kesepakatan bersama antara kedua belah pihak.

Norma juga berperan dalam hubungan kerjasama antara tukang-tukang dan konsumen dalam transaksi produk-produk kerajinan di *Faninda Jaya Mebel*. Keberadaan standar ini tidak hanya mempengaruhi hubungan ekonomi antara pihak-pihak yang terlibat, tetapi juga memperkuat ikatan sosial mereka. Dengan mengikuti kebiasaan yang sudah diterima bersama, seperti tidak melakukan pemeriksaan lintas atau mematuhi etika kerja tertentu, para pedagang dan artis memperoleh dukungan yang memperkuat hubungan mereka. Ketika hubungan ini berjalan dengan baik dan penuh gairah, mereka akan mendapatkan perhatian positif dari pihak lain yang berada di pusat.

Selain itu, norma-norma ini juga mendorong pengusaha dan pedagang untuk bersaing secara sehat. Aturan yang menghindari praktik penetapan harga yang terlalu rendah atau pembatasan harga tertentu membantu menjaga motivasi untuk tetap kompetitif tanpa menurunkan kualitas produk. Dalam hal ini, norma memainkan peran penting dalam menciptakan iklim persaingan yang sehat di pasar, yang mendukung perkembangan industri dalam jangka panjang.

Sebagai pemilik industri perabot rumah tangga, Bapak Sonny menekankan pentingnya inovasi produk yang berorientasi pada keunggulan dan diferensiasi. Para pemilik usaha secara konsisten mengumpulkan ide-ide baru untuk menciptakan produk yang tidak hanya berkualitas tinggi, tetapi juga memiliki ciri khas yang membedakan mereka dari pengusaha lainnya di pasar. Produk-produk ini, yang khususnya ditujukan untuk anak-anak, menggambarkan komitmen perusahaan untuk terus berinovasi dan memenuhi kebutuhan pasar yang berkembang. Sebagaimana dijelaskan oleh Bapak Sonny:

“Sejak tahun 2004 saya mendirikan perusahaan, pikiran awal saya adalah memanfaatkan gambar karakter anak-anak sebagai identitas usaha saya, walaupun banyak orang lain yang

menggunakan karakter yang sama dengan usaha saya, pembeli tetap tahu produk apa itu dari Faninda Jaya Mebel dan dari yang lain.” (Wawancara Peneliti, 19 Maret 2024 Pukul 09.00 WITA)

Berdasarkan kutipan wawancara tersebut, dapat dianalisis bahwa Bapak Sonny, pemilik Faninda Jaya Mebel, sejak awal pendirian perusahaan pada tahun 2004, telah mengimplementasikan strategi branding yang inovatif dengan memanfaatkan gambar karakter anak-anak sebagai identitas usaha. Meskipun banyak pesaing yang menggunakan karakter serupa, perusahaan ini berhasil membangun pengenalan merek yang kuat, di mana pembeli tetap dapat membedakan produk dari Faninda Jaya Mebel. Hal ini menunjukkan bahwa Faninda Jaya Mebel mampu menciptakan diferensiasi yang efektif melalui elemen visual yang konsisten, yang menjadi tanda pengenal yang khas di pasar. Selain itu, strategi ini juga mencerminkan pemahaman yang mendalam terhadap kebutuhan pasar sasaran, yaitu keluarga dengan anak-anak. Keberhasilan dalam mempertahankan pengenalan merek meskipun ada banyak pesaing, menunjukkan bahwa perusahaan ini tidak hanya bergantung pada visual, tetapi juga pada kualitas produk dan pengalaman pelanggan yang terus-menerus diberikan. Penerapan branding yang konsisten ini penting dalam membangun kepercayaan dan loyalitas konsumen, serta memperkuat daya saing perusahaan di pasar yang semakin kompetitif.

Kepercayaan (*Trust*)

Kepercayaan merupakan elemen dasar yang sangat penting dalam membangun hubungan kerja, baik antara perusahaan dengan karyawan maupun antara perusahaan dengan konsumen. Dalam konteks Faninda Jaya Mebel, kepercayaan ini sudah terbangun sejak awal berdirinya perusahaan. Bapak Hj. Sonny Dude, sebagai pelopor usaha ini, berhasil mendapatkan kepercayaan dari sesama seniman dalam pembuatan furniture yang dihasilkan. Kepercayaan ini juga terlihat dalam hubungan antara anggota perusahaan, baik itu pembuat maupun penjual, yang saling mendukung dan memperkuat ikatan mereka.

Kepercayaan yang terjalin antara pihak-pihak tersebut memiliki pengaruh yang sangat positif terhadap proses hubungan kerja. Hal ini tidak hanya menciptakan koneksi yang kuat di dalam perusahaan, tetapi juga membantu menjaga hubungan dengan konsumen selama bertahun-tahun. Konsumen yang sudah merasakan kepercayaan terhadap produk dan pelayanan yang diberikan, akan saling meyakinkan satu sama lain untuk melakukan pembelian atau bahkan sekadar mengunjungi pameran kerajinan yang diadakan oleh seniman atau penjual yang sama. Dengan demikian, kepercayaan menjadi faktor kunci dalam membangun loyalitas dan mempertahankan pasar yang stabil dalam jangka panjang.

Menurut Ibu Fatma, yang juga merupakan istri dan penanggung jawab operasional Faninda Jaya Mebel, strategi penetapan harga merupakan faktor krusial yang harus dilakukan dengan cermat. Jika harga tidak ditetapkan dengan tepat atau tidak jelas, hal ini dapat merugikan penjualan dan menurunkan profitabilitas perusahaan. Sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Fatma:

“Menetapkan harga suatu produk sangatlah penting. Pemilik usaha harus memperhitungkan biaya pembelian bahan baku, pengemasan, tenaga kerja, dan transportasi. Semua biaya ini harus diperhitungkan saat menghitung harga suatu barang. Penetapan harga barang juga memengaruhi penjualan, karena sebagian besar konsumen lebih menyukai produk berkualitas tinggi dengan harga yang kompetitif. Oleh karena itu, penetapan harga yang wajar sangatlah penting bagi pemilik usaha untuk memperoleh keuntungan, menjual banyak barang, dan bersaing dengan pemilik usaha lainnya.” (Wawancara Peneliti, 19 Maret 2024 Pukul 09.45 WITA)

Berdasarkan hasil wawancara, dapat disimpulkan bahwa penetapan harga adalah elemen yang sangat penting dalam strategi bisnis yang harus diperhitungkan secara cermat oleh pemilik usaha. Pemilik usaha perlu mempertimbangkan berbagai komponen biaya, seperti bahan baku, pengemasan, tenaga kerja, dan transportasi, yang semuanya berperan dalam menentukan harga jual

produk. Setiap komponen biaya ini harus dihitung dengan teliti agar harga yang ditetapkan tidak hanya menutupi biaya produksi, tetapi juga memberikan ruang untuk keuntungan yang memadai.

Selain itu, penetapan harga yang kompetitif sangat berpengaruh terhadap daya tarik konsumen dan keberhasilan penjualan. Konsumen cenderung memilih produk yang berkualitas tinggi dengan harga yang wajar. Jika harga terlalu tinggi, produk dapat kehilangan daya tarik di pasar. Sebaliknya, harga yang terlalu rendah dapat merusak persepsi kualitas produk tersebut. Oleh karena itu, penting untuk menemukan harga yang wajar agar dapat menjaga keseimbangan antara biaya produksi dan keuntungan, serta tetap bersaing dengan usaha lainnya di pasar. Keberhasilan dalam menetapkan harga yang tepat akan memungkinkan pemilik usaha untuk menjual produk dalam jumlah banyak, meningkatkan volume penjualan, dan pada akhirnya memperoleh keuntungan optimal yang mendukung kelangsungan serta perkembangan bisnis dalam jangka panjang.

Satu-satunya elemen pemasaran yang langsung menghasilkan pendapatan penjualan adalah harga. Harga suatu komoditas tidak hanya mencerminkan nilai produk, tetapi juga mempengaruhi permintaan pasar. Selain itu, harga juga menunjukkan posisi pesaing dalam memenangkan pelanggan. Sebagai indikator nilai produk, harga berfungsi lebih dari sekadar sinyal. Oleh karena itu, sangat penting bagi pemilik usaha untuk mempertimbangkan dengan hati-hati pasar yang menjadi sasaran mereka saat menentukan harga yang tepat.

Penetapan harga yang tepat sangat penting untuk memastikan keuntungan dan nilai penjualan yang tinggi. Pemilik usaha berupaya agar harga yang ditetapkan tidak hanya menutupi biaya produksi, tetapi juga memungkinkan mereka untuk bersaing dengan pengusaha lain di pasar. Dari perspektif sosiologis, hal ini menunjukkan pentingnya memiliki strategi bisnis yang berkelanjutan, yang mampu menghadapi tantangan pasar dan menjaga keberlangsungan usaha dalam jangka panjang. Perhitungan harga yang cermat dan strategi penetapan harga juga mencerminkan hubungan sosial yang terjalin dalam bisnis, termasuk hubungan antara pemilik usaha, pekerja, pemasok, dan konsumen. Setiap elemen biaya mencerminkan interaksi sosial dan ekonomi yang kompleks yang terjadi dalam rantai pasokan dan distribusi produk.

Jaringan (*Networking*)

Jejaring sosial adalah koneksi yang menghubungkan individu atau kelompok dengan kelompok lainnya. Dalam konteks Home Industry Faninda Jaya Mebel, jejaring sosial terbukti memiliki manfaat yang signifikan, terutama dalam hal membantu promosi barang kerajinan tangan. Keberadaan jejaring ini memberikan keuntungan yang besar terhadap kelangsungan usaha, baik di kalangan pedagang maupun pengrajin. Ketersediaan pesanan dan bahan baku untuk setiap pengrajin sangat dipengaruhi oleh jejaring yang mereka miliki.

Keberadaan jejaring ini pada gilirannya juga menciptakan permintaan untuk proses kerja yang lebih efisien. Salah satunya adalah pengenalan pendekatan atau protokol baru yang mengoptimalkan alur kerja. Teknik dan protokol ini mungkin berupa inovasi yang sepenuhnya baru atau merupakan hasil evolusi dari teknik yang sudah ada. Penerapan teknik-teknik baru ini tidak hanya meningkatkan produktivitas, tetapi juga kenyamanan di tempat kerja, karena mereka menghilangkan tahapan-tahapan yang tidak efisien (Liza et al., 2021).

Dalam pasar, jejaring sosial berfungsi untuk meningkatkan hasil produksi komoditas, mempercepat pemasaran, dan memperluas jangkauan pasar. Berbeda dengan pengrajin atau pedagang yang memiliki jaringan terbatas, pemasaran barang kerajinan tangan akan lebih efisien dan cepat apabila pelaku usaha memiliki jejaring yang luas. Jaringan ini memfasilitasi hubungan pemasaran dengan berbagai pelaku industri, sehingga mempercepat penjualan barang buatan tangan. Selain itu, jejaring juga berperan dalam membantu memperoleh kerajinan yang dibutuhkan. Hal ini berarti bahwa sebuah bisnis dapat lebih mudah memperoleh barang kerajinan yang tidak hanya sederhana, tetapi juga berkualitas tinggi jika memiliki banyak kontak dengan pengrajin.

Jejaring sosial juga mempengaruhi produktivitas pasar serta hubungan interpersonal antara pedagang dan pengrajin. Dalam kasus Home Industry Faninda Jaya Mebel, jejaring sosial

memainkan peran penting dalam hubungan timbal balik yang terjalin antara pelaku usaha. Misalnya, pemilik usaha ini, Pak Sonny, telah membentuk hubungan yang unik dengan pemilik perusahaan lain untuk mengembangkan bisnisnya. Dalam hal pembiayaan, penjualan, dan ketersediaan bahan baku, Pak Sonny bekerja sama dengan pihak lain, membangun hubungan yang saling menguntungkan.

Pak Sonny juga melibatkan anggota keluarga dalam pembiayaan usaha atau meminjam dana dari bank untuk kelangsungan operasional bisnis. Selain itu, beliau juga membentuk kelompok pemasaran untuk mempromosikan produk-produk mebel yang dihasilkan. Sebagai contoh, pelanggan pertama Pak Sonny kadang-kadang memanfaatkan koneksi yang dia miliki untuk memperoleh keuntungan, namun ini justru memberikan Pak Sonny kesempatan untuk mendapatkan keahlian dan meningkatkan jaringan bisnisnya. Seperti yang disampaikan oleh Pak Sonny:

“Ada teman bisnis yang baik dan teman bisnis yang buruk. Itulah yang disebut bisnis. Saya dulu suka menipu teman saya sendiri, tetapi ada juga orang yang mendukung saya. Dalam bisnis, Anda harus menyadari siapa sekutu dan musuh Anda. Teman atau koneksi yang tepat adalah mereka yang selalu membuat saya merasa didukung dan didorong ketika keadaan sulit.” (Wawancara Peneliti, 19 Maret 2024 Pukul 09.00 WITA)

Hasil wawancara mengungkapkan pengalaman pribadi yang mencerminkan pentingnya memilih teman atau mitra bisnis yang tepat. Dalam dunia bisnis, perbedaan antara teman bisnis yang baik dan buruk sangatlah signifikan. Teman bisnis yang baik adalah mereka yang mendukung dan memberikan dorongan saat menghadapi kesulitan, sedangkan teman bisnis yang buruk bisa membawa dampak negatif dan bahkan merugikan di masa depan. Pernyataan "Saya dulu suka menipu teman saya sendiri" mencerminkan perubahan perilaku yang terjadi seiring waktu, dengan adanya penyesalan dan pemahaman bahwa dalam berbisnis, kejujuran dan transparansi sangatlah penting.

Lebih lanjut, kutipan ini menyoroti bahwa dukungan sosial dari koneksi yang tepat sangatlah krusial untuk kelangsungan usaha, terutama dalam menghadapi tantangan. Teman atau koneksi yang tepat tidak hanya memberikan dukungan emosional, tetapi juga bisa menjadi sumber daya yang berharga dalam situasi sulit. Kutipan ini mengingatkan kita pada realitas dinamis dunia bisnis, di mana seseorang harus mampu menilai dengan cermat siapa yang bisa dijadikan mitra dan siapa yang mungkin merugikan usaha mereka. Konsep "sekutu dan musuh" ini menegaskan pentingnya kecerdasan emosional dalam memahami siapa yang benar-benar mendukung tujuan bisnis dan siapa yang hanya membawa masalah. Secara keseluruhan, kutipan ini menggambarkan bahwa menjaga hubungan yang sehat dan saling menguntungkan sangatlah krusial untuk mencapai kesuksesan jangka panjang dalam dunia bisnis.

Di sisi lain, mengembangkan jaringan mitra bisnis yang solid sangat penting untuk keberhasilan ekspansi perusahaan. Aliansi dan kemitraan bisnis memberikan sejumlah manfaat, terutama dalam memperpanjang dan meningkatkan ketersediaan sumber daya yang digunakan. Kemitraan bisnis memungkinkan perusahaan untuk menggabungkan kemampuan dan potensi mereka, yang pada gilirannya dapat menghasilkan keuntungan maksimum melalui kolaborasi yang harmonis, sinergis, dan sistematis. Dengan demikian, hubungan strategis dalam perusahaan bukan hanya menjadi faktor penting dalam pengembangan diri, tetapi juga menentukan keberhasilan dalam jangka panjang.

Penjelasan ini mengarah pada bagaimana modal sosial—yang terdiri dari tiga komponen utama: norma, kepercayaan, dan jaringan—mendukung strategi dalam industri kreatif, khususnya sektor perabot rumah tangga di Faninda Jaya Mebel. Taktik bisnis yang diterapkan mencakup aspek pemasaran, penetapan harga, dan teknik produksi. Dalam hal ini, kepercayaan sangat penting dalam penetapan harga dan metode produksi, sementara norma menjadi faktor penting dalam pendekatan pemasaran dan produksi. Kedua aspek tersebut tidak dapat dipisahkan dari jaringan yang ada. Dengan demikian, sektor perabot rumah tangga di Faninda Jaya Mebel menggambarkan bagaimana ketiga komponen modal sosial ini saling terkait dan saling memperkuat dalam mendukung strategi industri kreatif.

Karena sifat manusia yang bersifat *homo socialis* dan bergantung pada interaksi dengan orang lain, eksistensi manusia sangat dipengaruhi oleh keterlibatan aktif dalam kehidupan sosial. Untuk berkembang dalam berbagai bidang, manusia memerlukan kerja sama atau kemitraan dengan orang lain. Tanpa bantuan dan dukungan orang lain, tidak ada seorang pun yang dapat berkembang secara optimal.

Relasi antara pemilik usaha dan pekerja dalam menjalankan usaha *home industry* Faninda Jaya Mebel

Teori modal sosial, sebagaimana yang diungkapkan oleh Field, memiliki tesis sentral yang dapat diringkas dalam dua kata: *soal hubungan*. Dalam konteks ini, membangun hubungan dengan sesama dan menjaga agar hubungan tersebut tetap berlangsung sepanjang waktu memungkinkan individu untuk bekerja sama mencapai tujuan yang lebih besar—tujuan yang mungkin sulit dicapai secara individu, atau yang dapat dicapai namun dengan lebih banyak kesulitan. Dengan kata lain, modal sosial mencakup kemampuan untuk membangun dan memelihara hubungan yang memungkinkan terciptanya kerja sama yang produktif dan saling menguntungkan.

Relasi sosial dalam konteks ini merujuk pada hubungan antara individu dengan individu, individu dengan kelompok, dan kelompok dengan kelompok dalam kehidupan sehari-hari. Setiap aktivitas yang dilakukan dalam kehidupan manusia saling memengaruhi dan membentuk dinamika sosial di dalamnya. Seperti yang dijelaskan oleh Enifika et al. (2020), aktivitas manusia selalu membentuk hubungan sosial yang kompleks dan dinamis, yang dapat memperkuat atau mempengaruhi kinerja dan perkembangan dalam berbagai aspek kehidupan.

Dalam konteks usaha *home industry* Faninda Jaya Mebel, membangun hubungan yang baik antara pemilik usaha dan pekerja adalah kunci utama dalam keberlanjutan dan kesuksesan usaha tersebut. Hal terpenting dalam hubungan ini adalah adanya saling percaya antara pemilik usaha dan pekerja. Kepercayaan ini menciptakan landasan yang kuat untuk kerjasama yang saling mendukung, di mana kedua belah pihak bekerja bersama-sama untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dalam menjalankan usaha, komunikasi yang terbuka dan komitmen terhadap tugas dan tanggung jawab masing-masing menjadi aspek yang tidak dapat diabaikan.

Sebagai pekerja, memiliki kewajiban untuk mendukung visi dan misi usaha yang dijalankan oleh pemilik adalah hal yang penting. Di sisi lain, pemilik usaha juga memiliki kewajiban untuk mendengarkan kebutuhan dan aspirasi pekerja, serta memastikan bahwa mereka mendapat dukungan yang diperlukan untuk melaksanakan tugas mereka dengan baik. Hal ini sesuai dengan pernyataan dari Upik, salah seorang pekerja di *home industry* Faninda Jaya Mebel, yang menyatakan bahwa hubungan yang baik dengan pemilik usaha memungkinkan terciptanya kerja sama yang lebih produktif dan harmonis.

“Yang namanya pekerja itu taat pada yang mau kerja, yang penting sukses, selesaikan pekerjaan aku dapat uang, kalau mau dikirim harus taat, harus bertanggungjawab.”
(Wawancara Peneliti, 20 Maret 2024 Pukul 12.00 WITA)

Berdasarkan hasil wawancara dengan Pak Upik, seorang pekerja di industri mebel rumah tangga, ia menyampaikan bahwa pemilik usaha dan pekerja memiliki hubungan yang sangat baik. Hal ini terlihat dari adanya manfaat bersama, kerjasama yang kompak, kepercayaan, dan tanggung jawab yang terjalin di antara keduanya. Pak Upik menambahkan bahwa meskipun pemilik usaha dan pekerja memiliki nama yang sama, hubungan kerja mereka tetap terjalin dengan harmonis. Sebagai pekerja di industri mebel, Pak Upik menilai bahwa hubungan antara pemilik dan pekerja tidak hanya didasari oleh ikatan profesional, tetapi juga saling menghargai dan memberikan kepercayaan.

Dalam praktiknya, ketika pekerja diperlakukan dengan baik oleh majikan, mereka cenderung memberikan hasil kerja yang lebih baik. Hal ini menunjukkan pentingnya sikap saling menghargai dalam dunia kerja, di mana pekerja akan mengembalikan kebaikan dengan kinerja yang lebih maksimal. Jika seorang pekerja dibayar berdasarkan kualitas pekerjaan mereka, mereka lebih termotivasi untuk bekerja dengan baik, menghindari penggunaan paksaan yang tidak akan

memberikan hasil yang positif. Dengan demikian, hubungan yang harmonis antara pemilik dan pekerja akan berkontribusi pada produktivitas dan kualitas kerja yang lebih tinggi.

Kepatuhan pekerja juga mencerminkan keteraturan sosial dan disiplin yang diperlukan dalam lingkungan kerja. Disiplin ini sangat penting untuk memastikan bahwa pekerjaan dapat diselesaikan tepat waktu dan sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Dalam konteks sosiologi, keteraturan sosial ini dapat dianalisis melalui konsep-konsep seperti norma, nilai, dan institusi sosial yang membentuk perilaku individu dalam kelompok atau organisasi. Kepatuhan terhadap aturan-aturan ini tidak hanya mendukung tercapainya tujuan organisasi, tetapi juga menciptakan iklim kerja yang lebih tertib dan produktif.

Selain itu, pandangan pekerja tentang kerja sebagai sarana untuk mendapatkan uang mencerminkan persepsi yang lebih luas mengenai nilai kerja dalam masyarakat kapitalis. Dalam sistem kapitalis, kerja sering kali dipandang sebagai aktivitas yang bertujuan untuk memperoleh keuntungan material, dan keberhasilan seseorang diukur berdasarkan imbalan finansial yang diterima. Hal ini menunjukkan bagaimana nilai-nilai kapitalisme mempengaruhi pandangan individu tentang kerja dan produktivitas, di mana individu lebih cenderung menilai pekerjaan berdasarkan hasil ekonomi yang diperoleh, bukan hanya pada aspek-aspek non-material lainnya.

Proses penyerapan tenaga kerja untuk bekerja sama dalam menjalankan usaha Faninda Jaya Mebel

Penyerapan tenaga kerja dalam suatu industri merupakan salah satu indikator penting dalam mengukur jumlah dan komposisi tenaga kerja yang terlibat dalam kegiatan ekonomi. Dalam konteks ini, penyerapan tenaga kerja merujuk pada jumlah pekerja yang dipekerjakan di suatu perusahaan atau unit bisnis tertentu. Proses ini dipengaruhi oleh perubahan demografis yang berlanjut, serta oleh faktor-faktor eksternal dan internal yang ada di lingkungan bisnis.

Salah satu cara untuk mengukur tingkat penyerapan tenaga kerja adalah dengan melihat persentase pekerja berdasarkan jenis pekerjaan yang ada. Penyerapan tenaga kerja dapat dilihat melalui tingkat ketenagakerjaan yang tinggi, yang menunjukkan seberapa banyak pekerjaan yang berhasil terisi. Dalam banyak sektor ekonomi, penyerapan tenaga kerja ini tidak hanya mencerminkan jumlah orang yang dipekerjakan, tetapi juga bagaimana mereka dieksploitasi atau dimanfaatkan sesuai dengan kebutuhan industri.

Permintaan tenaga kerja adalah faktor utama yang mendorong penyerapan tenaga kerja. Permintaan ini dipengaruhi oleh beberapa faktor eksternal, seperti suku bunga, inflasi, pelemahan ekonomi, dan laju pertumbuhan ekonomi yang memengaruhi kemampuan pasar tenaga kerja untuk menyerap pekerja. Selain itu, faktor internal seperti produktivitas tenaga kerja, tingkat upah, modal yang tersedia, dan pengeluaran non-tenaga kerja juga memiliki dampak besar terhadap penyerapan tenaga kerja.

Dalam konteks industri home industry seperti Faninda Jaya Mebel, proses penyerapan tenaga kerja memiliki tantangan dan dinamika tersendiri. Pemilik usaha memiliki standar tertentu dalam proses perekrutan karyawan, baik untuk posisi tetap maupun temporer. Ini menunjukkan adanya penyesuaian antara kebutuhan tenaga kerja dengan kapasitas dan tujuan bisnis.

Ibu Fatma, yang bertanggung jawab atas bagian rekrutmen staf, menjelaskan bahwa tujuan dari penolakan beberapa usulan untuk pemecatan atau pergantian karyawan adalah untuk meningkatkan motivasi dan antusiasme karyawan terhadap jabatan mereka. "Kami percaya bahwa dengan memperhatikan kualitas dan loyalitas karyawan, kita dapat membangun tim yang solid dan meningkatkan semangat kerja mereka," kata Ibu Fatma. Selain itu, ada beberapa anggota staf yang dianggap belum memenuhi syarat untuk dipindahkan atau diberhentikan, sehingga keputusan tersebut perlu dipertimbangkan dengan matang agar tidak menurunkan kinerja perusahaan.

“Karena jam kerja berbeda dengan jam kerja harian, beberapa pekerja masih terdaftar di sekolah dan bekerja sepulang sekolah hingga selesai. Meskipun saya pribadi tidak mendukung hal ini, para pekerja membutuhkan uang untuk biaya rumah tangga, biaya sekolah, dan keinginan untuk bekerja sama” (Wawancara Peneliti, 19 Maret 2024 Pukul 09.45 WITA)

Berdasarkan hasil wawancara di atas bahwa sebenarnya keberadaan *home industry* Faninda Jaya Mebel ini ini menguntungkan karyawan, yang dapat meningkatkan pendapatan mereka bahkan jika sistem kerja dan hasil kerja mereka berbeda bagi mereka. Tujuan utama adalah untuk memungkinkan karyawan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari mereka, dan untuk melakukannya, karyawan dan pemilik harus bekerja sama secara efektif. Ini melibatkan pemilik dan karyawan yang mengelola interaksi antara berbagai bagian yang membentuk sistem. Selain itu, setiap produk selesai pada karton ditandai dengan nama karyawan untuk identifikasi yang mudah. Integrasi ini, atau kesepakatan bersama, antara karyawan dan pemilik, bertindak seolah-olah pekerja yang menyelesaikan produk bertanggung jawab untuk dikembalikan oleh pelanggan.

Adanya hubungan sosial yang baik antara pemilik usaha dan pekerja. Kerjasama dan komunikasi yang baik ini penting untuk menciptakan lingkungan kerja yang harmonis dan produktif. Ini menunjukkan bahwa modal sosial dalam konteks kerja tidak hanya didasarkan pada hubungan ekonomi tetapi juga pada saling pengertian dan kepercayaan. Dari perspektif sosiologis, ini menunjukkan bagaimana tekanan ekonomi dapat mempengaruhi norma-norma dan praktik-praktik sosial, serta bagaimana individu dan kelompok berusaha untuk menyeimbangkan antara kebutuhan ekonomi dan etika kerja.

Perubahan sosial ekonomi setelah adanya *home industry* Faninda Jaya Mebel

Proses pembangunan industri diharapkan menjadi sarana peningkatan produksi untuk memenuhi permintaan lokal dan internasional serta kesejahteraan masyarakat sekitar lokasi industri menuju kualitas hidup yang lebih baik. Peningkatan pendapatan riil per kapita dalam jangka panjang merupakan tujuan pembangunan ekonomi, yang diupayakan melalui perubahan sistemik dalam lembaga (Pertiwi, 2022).

Kondisi hal-hal setelah pembentukan industri rumah tangga adalah salah satu contoh dari proses sosial yang sekarang dialami Desa Bulila, yang berarti bahwa keberadaannya sosio-ekonomi tidak independen dari proses perkembangan sosial.

Perubahan sosial dapat diartikan sebagai suatu proses sosial karena mempunyai ciri-ciri sebagai berikut: (1) perubahan-perubahan; (2) rujukan kepada suatu sistem sosial; (3) sebab-akibat yang saling berhubungan dan bukan sekedar bagian-bagian tambahan atau pendahuluan; dan (4) perubahan-perubahan yang mengikuti satu sama lain dalam suatu rangkaian waktu.

Proses pembangunan di wilayah Desa Bulila mengandung sisi positif dan sisi negatif. Wajar saja jika hal-hal seperti perubahan kondisi sosial ekonomi masyarakat mengiringi lahirnya dimensi baru, seperti industri rumah tangga Faninda Jaya Mebel. Tumbuhnya usaha industri rumah tangga lokal menjadi penyebab perubahan lanskap sosial ekonomi Desa Bulila. Keberadaan sektor rumah tangga ini berpotensi mengubah perekonomian daerah, sebagaimana yang diutarakan oleh Ibu Indah :

“Alhamdulillah, saya bisa memberikan penghasilan tambahan bagi warga Desa Bulila yang dulunya bekerja di pabrik tetapi berhenti karena PHK. Nantinya, mereka bisa mendapatkan pekerjaan lagi.” (Wawancara Peneliti, 20 Maret 2024 Pukul 13.00 WITA)

Kutipan wawancara ini menggambarkan kontribusi positif dari Faninda Jaya Mebel terhadap perekonomian lokal di Desa Bulila, terutama bagi warga yang terdampak pemutusan hubungan kerja (PHK). Pemilik usaha menyatakan rasa syukur karena dapat memberikan penghasilan tambahan bagi warga yang sebelumnya bekerja di pabrik, namun kehilangan pekerjaan. Hal ini menunjukkan peran penting *home industry* dalam menciptakan lapangan kerja baru, membantu meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat lokal, serta memberikan kesempatan bagi mereka

untuk kembali bekerja dan memperoleh penghasilan yang stabil. Dengan demikian, usaha ini tidak hanya berfokus pada keuntungan pribadi, tetapi juga memberikan dampak sosial yang signifikan bagi masyarakat sekitar.

Untuk meningkatkan hasil dan memotivasi staf, pemilik usaha berusaha menjaga kelangsungan pola kerja yang sudah ada. Dalam hal ini, pemeliharaan sistem dapat dilakukan dengan mendorong kerja sama yang baik dalam satu sistem industri rumah tangga, di mana setiap bagian berfungsi sesuai dengan peran strukturalnya. Dengan mendorong anggota staf untuk bekerja dengan lebih bersemangat dan antusias, pemilik usaha dapat memastikan bahwa sistem ini terus berjalan dengan baik. Pola kerja yang terorganisir ini telah terbukti berfungsi dengan baik di Faninda Jaya Mebel, memungkinkan sistem perusahaan untuk beroperasi dengan efisien, meningkatkan kinerja, dan menarik minat penyewa baru.

Keberadaan pekerjaan di home industry memberikan kesempatan bagi masyarakat di Desa Bulila untuk memperoleh tambahan penghasilan yang sangat berarti bagi kehidupan sehari-hari mereka. Ini menunjukkan bagaimana akses terhadap pekerjaan berpengaruh langsung terhadap kesejahteraan keluarga dan stabilitas ekonomi rumah tangga. Dari perspektif sosiologi, perubahan ekonomi mikro yang terjadi akibat adanya lapangan kerja baru ini memiliki dampak signifikan terhadap kehidupan individu dan keluarga. Pemilik home industry memainkan peran penting sebagai agen perubahan sosial dan ekonomi dalam komunitasnya. Dengan mempekerjakan warga setempat, pengusaha ini tidak hanya membantu menciptakan lapangan kerja baru, tetapi juga berkontribusi dalam meningkatkan kualitas hidup masyarakat. Peran ini menegaskan pentingnya kepemimpinan lokal dan inisiatif individu dalam mengatasi masalah sosial-ekonomi di tingkat komunitas.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa modal sosial yang mencakup jaringan sosial, norma, dan kepercayaan, memiliki peran yang sangat penting dalam mendukung operasional dan keberhasilan Faninda Jaya Mebel. Hubungan yang baik dengan pemasok, pelanggan, dan komunitas sekitar membantu mengamankan sumber daya, memperluas pasar, dan menciptakan lingkungan bisnis yang kondusif. Selain itu, relasi yang kuat dan harmonis antara pemilik usaha dan pekerja menjadi kunci utama kesuksesan Faninda Jaya Mebel. Komunikasi yang efektif, kepercayaan, pembagian tugas yang adil, penghargaan yang layak, serta investasi dalam pengembangan pekerja semuanya berkontribusi pada terciptanya lingkungan kerja yang produktif dan harmonis. Penelitian ini menekankan pentingnya membangun dan mempertahankan hubungan baik antara pemilik usaha dan pekerja sebagai strategi utama untuk mencapai keberlanjutan dan kesuksesan bisnis.

Proses penyerapan tenaga kerja yang terstruktur dan komprehensif di Faninda Jaya Mebel juga berperan penting dalam memastikan bahwa tenaga kerja yang terlibat memiliki kompetensi yang tepat dan dapat berkolaborasi dengan efektif dalam tim. Dengan demikian, proses ini mendukung keberlanjutan dan kesuksesan operasional perusahaan. Lebih lanjut, penelitian ini menunjukkan bahwa keberadaan Faninda Jaya Mebel sebagai home industry telah memberikan dampak sosial ekonomi yang signifikan di masyarakat sekitarnya. Peningkatan pendapatan, perubahan struktur ekonomi, peningkatan keterampilan, serta dampak sosial positif dan perubahan gaya hidup adalah beberapa dampak utama yang diamati. Namun, meskipun dampak positif tersebut, penting untuk terus memantau dan mengelola dampak negatif yang mungkin timbul, seperti ketimpangan sosial atau ketergantungan pada satu sektor ekonomi, guna memastikan keberlanjutan dan kesejahteraan bersama. Oleh karena itu, penelitian ini juga menggarisbawahi pentingnya peran industri lokal dalam memfasilitasi pembangunan sosial ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan di masyarakat.

Referensi

Agu, W., Musa, F. T., dan Tanipu, F. (2023). Eksistensi tengkulak dalam menunjang perekonomian petani jagung di Desa Juriya, Kecamatan Bilato, Kabupaten Gorontalo. *Dynamics of Rural*

Society Journal, 1(1), 1–9. <https://doi.org/10.37905/drsj.v1i1.6>

- Albar, M. R. (2021). *Tata kelola pembangunan daerah transmigrasi di Kabupaten Mamuju Tengah (Skripsi)*. Program Studi Ilmu Pemerintahan, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Creswell, John W. 2010. *Research design pendekatan kualitatif, kuantitatif, dan mixed*. Pustaka Pelajar
- Enifika, D. R., Bahari, Y., & Salim, I. (2020). Relasi sosial dalam kelompok tani Dewi Ratih Kecamatan Mempawah Hilir Kelurahan Terusan. *Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran Khatulistiwa*, 9(7), 1–7.
- Evitasari, R. Y., & Kisworo, B. (2020). Wirausaha home industri mebel dalam meningkatkan pendapatan ekonomi keluarga. *Jurnal Eksistensi Pendidikan Luar Sekolah (E-Plus)*, 5(1), 62–74. <https://doi.org/10.30870/e-plus.v5i1.8095>
- Gunawan, G., Sujatmiko, G., & Anandya, D. (2021). Pelatihan pengembangan produk kreatif dari rotan pada IKM di Jombang dengan pelibatan masyarakat. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Merdeka Malang*, 6(1), 90–98. <https://jurnal.unmer.ac.id/index.php/jpkm/article/v>.
- Hyronimus, R. (2011). *Budaya pemerintahan: Kajian awal dalam bidang pemerintahan*. Institut Pemerintahan Dalam Negeri.
- Irawan, B., & Armadani, D. A. (2021). Pemerintah daerah menuju good governance. *IJPA-The Indonesian Journal of Public Administration*, 7, 2021.
- Liza, B., Aprilia, N. A., & Nafisah, N. (2021). Peran modal sosial bagi pengusaha mebel di Desa Bondansari Kec. Wiradea Kab. Pekalongan. *Bisnis dan Akuntansi (JEBA)*, 23(3), 71–76.
- Nurkhotimah, S. (2021). Adaptasi sosial terhadap pengembangan masyarakat lokal di daerah transmigrasi Desa ATUE Kecamatan Malili Kabupaten Luwu Timur. *UIN Alauddin Makassar*.
- Pertiwi, C. (2022). Dampak sosial ekonomi masyarakat terhadap berdirinya industri pabrik kertas di Desa Sungai Baung Kecamatan Air Sugihan Kabupaten Ogan Komering Ilir (Oki). *I-Economics: A Research Journal on Islamic Economics*, 8(1), 70–85. <https://doi.org/10.19109/ieconomics.v8i1.12451>
- Rudy, H. dan Wiroto, D. W. (2023). Socio-economic impacts of Gorontalo outer ring road development for farmers in Talulobutu Selatan Village. *Dynamics of Rural Society Journal*, 1(1, January), 20–31. <https://doi.org/10.37905/drsj.v1i1.8>
- Rusfiana, Y., & Supriatna, C. (2021). *Memahami birokrasi pemerintahan dan perkembangan*. Alfabeta.
- Sjahrain, U. M. (2019). Peranan perusahaan mebel kayu terhadap pembangunan ekonomi Kabupaten Gorontalo. *Journal Economicss and Business of Islam*, 4(2), 110–127. <https://doi.org/10.30984/tjebi.v4i2.1021>
- Susanto, O. A., & Sukarno, G. (2022). Analisis kompetensi entrepreneurial, strategi kewirausahaan dan modal sosial terhadap kinerja usaha pada UMKM mebel di Kota Surabaya. *Jurnal Ekonomi, Keuangan dan Bisnis Syariah*, 4(3), 673–685. <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v4i3.713>
- Wasis, G. (2021). Prospek dan strategi bersaing pada industri furniture berbahan baku kayu jati. *Jurnal Ilmiah M-Progress*, 11, 48–62.