

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan berjudul “Peran Jaringan Sosial Untuk Strategi Mempertahankan *Home Industry*” dapat disimpulkan bahwa di dalam mendirikan usaha harus memiliki jaringan sosial. Jaringan sosial merupakan modal utama pada sektor perekonomian. Dengan adanya jaringan sosial mempermudah untuk mendapatkan akses jaringan kepada pemasok bahan baku, jaringan sesama pengusaha *home industry* boneka, jaringan sesama pengusaha *home industry* jasa bordir, untuk mendesaign boneka sesuai dengan *trend* dan *request* dari konsumen, jaringan dengan para konsumen untuk bisa bekerjasama dengan konsumen yang akan membeli dalam jumlah yang sangat banyak dan mengetahui minat apa yang konsumen inginkan.

Peneliti melihat dari dua *home industry* boneka di dalam penelitian ini yaitu *home industry* boneka *Kabebe Toys* dan *home industry* boneka Diah Mandiri Toys, bagaimana peran jaringan sosial dapat berperan untuk dapat mempertahankan usaha *home industry* boneka yang didirikan. Dimana *home industry* merupakan usaha yang didirikan di lingkungan rumah, dengan memiliki karyawan dari *home industry* merupakan dari keluarga dan dari para warga sekitar *home industry*. Dengan adanya *home industry* boneka mereka mampu mengatasi dengan banyaknya saingan terhadap *industry* di Ibu Kota. Dan bagaimana cara mendirikan *home industry* boneka harus memiliki kepercayaan terhadap keluarga dan warga sekitar.

Berdirinya Himpunan Industri Boneka dan Jasa Bordir (HIBAS) menjadikan

para sesama pengusaha *home industry* boneka dapat bergabung di himpunan tersebut. Anggota dari himpunan selain pengusaha *home industry* boneka, himpunan juga terdiri dari pengusaha *home industry* jasa bordir. Di dalam Himpunan Industri Boneka dan Jasa Bordir (HIBAS) mereka sesama pengusaha *home industry* boneka dan pengusaha *home industry* jasa bordir, mereka saling memiliki jaringan sosial. Karena untuk memproduksi boneka hasil *finishingnya* menggunakan bordir untuk memperkaya hasil *design* dan untuk bisa diminati oleh para konsumen. Selain di dalam himpunan memiliki jaringan antara pengusaha *home industry* boneka dan pengusaha *home industry* jasa bordir, mereka membangun jaringan sosial antar sesama pengusaha *home industry* boneka, memiliki jaringan dengan sesama pengusaha *home industry* boneka bisa bertukar informasi untuk pengembangan usaha *home industry* boneka, juga terdapat para pengusaha *home industry* boneka yang menjual berbagai bahan baku seperti dakron, kain *flanel* dan benang jahit untuk memproduksi boneka, dengan begitu jaringan dengan sesama pengusaha *home industry* boneka dapat saling tolong-menolong dalam mengembangkan *home industry* boneka yang didirikannya.

Jaringan juga harus terjalin dengan konsumen. Pengusaha *home industry* boneka apabila tidak memiliki jaringan dengan konsumen, maka hasil produksi yang dihasilkan oleh *home industry* boneka tidak diminati oleh konsumen, karena konsumen tidak mengetahui adanya *home industry* boneka di daerah Rawalumbu dan Bantar Gebang, Bekasi. Jaringan dengan konsumen terbangun awal mulanya dengan mempromosikan hasil produksi boneka kepada media sosial, bahkan *home industry* Diah Mandiri Toys pernah diliput untuk diwawancarai dengan stasiun televisi TVRI,

dengan begitu konsumen dapat mengetahui penjualan boneka dari *home industry* boneka.

Dari hasil penelitian ini menjelaskan bahwa penelitian ini dikaitkan dengan teori Mark Granovetter yaitu jaringan sosial yang memiliki dua konsep ikatan kuat *oversocialized* dan ikatan kuat *undersocialized*. Di dalam penelitian ini memperlihatkan ikatan kuat *oversocialized* yang terjalin antara jaringan produksi dan jaringan konsumen. Jaringan produksi memiliki ikatan yang cukup kuat *oversocialized* dengan sesama pengusaha *home industry* yang tergabung di dalam Himpunan Industri Pengrajin Boneka dan Jasa Bordir (HIBAS). Pengusaha *home industry* yang tergabung di dalam himpunan mereka saling tolong-menolong dalam membantu usaha *home industry* yang didirikan, apabila teman sesama pengusaha *home industry* boneka mengalami sepi dengan orderan konsumen, mereka saling membagi pekerjaan untuk membantu menyelesaikan pesanan dari konsumen kemudian hasil dari penjualan akan dibagi sama rata, mereka sesama pengusaha *home industry* boneka juga selalu membagi informasi mengenai cara untuk bisa mengembangkan usaha *home industry* yang didirikannya. Selanjutnya jaringan dengan konsumen memiliki ikatan yang kuat *oversocialized* dan ikatan lemah *undersocialized*. Jaringan konsumen yang memiliki ikatan kuat *oversocialized* apabila konsumen tersebut bekerjasama dengan pengusaha *home industry* boneka untuk bisa berlangganan menjadi konsumen yang membeli hasil produksi boneka. Kemudian jaringan konsumen yang memiliki ikatan lemah *undersocialized* bahwa konsumen *home industry* boneka yang berkunjung ke *home industry* boneka ini hanya sementara, sementara disini dimaksudkan bahwa konsumen ini tidak ingin

memiliki kerjasama dengan pengusaha *home industry* boneka untuk bisa membeli produk boneka secara terus-menerus, untuk itu ikatan lemah *undersocialized* pada konsumen yang hanya membeli boneka hanya sementara dan berkunjung ke *home industry* boneka hanya membeli dalam jumlah satuan.

Di dalam Himpunan Industri Pengrajin Boneka dan Jasa Bordir (HIBAS) selain menjalin jaringan, saling tolong-menolong untuk mengembangkan usaha *home industry* boneka yang mereka dirikan. Di dalam himpunan ini mengajarkan pendidikan kewirausahaan kepada para pengusaha *home industry* boneka dan pengusaha *home industry* jasa bordir. Pendidikan kewirausahaan ini diajarkan kepada para pengusaha *home industry* agar mereka dapat mengetahui bagaimana cara penjualan hasil produksi kepada konsumen yang akan membeli boneka di *home industry* boneka. Para pengusaha *home industry* mendapatkan ilmu kewirausahaan, kemudian mereka mengajarkan kembali kepada para keluarga dan para karyawan yang membantu usaha *home industry*nya. Oleh karena itu, para keluarga dan para karyawan di *home industry* boneka ini mengetahui bagaimana cara mempromosikan dan menjual barang hasil produksi boneka kepada konsumen, dengan begitu ketika para pengusaha tidak bisa melayani konsumen yang akan membeli, para karyawan sudah mengetahui untuk harga penjualan hasil produksi boneka.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian skripsi ini sudah dibahas dan disimpulkan. Saran selanjutnya dari peneliti untuk Himpunan Industri Pengrajin Boneka dan Jasa Bordir (HIBAS) juga para anggota pengusaha *home industry* boneka, pengusaha *home industry* jasa bordir dan para pembaca skripsi ini:

1. Dalam mendirikan usaha hendaknya tidak ada persaingan antar *home industry* boneka dan jasa bordir.
2. Untuk penentuan harga diharapkan terus-menerus bermusyawarah dengan para pengusaha *home industry* boneka yang bergabung dalam Himpunan Industri Pengrajin Boneka dan Jasa Bordir (HIBAS), juga harga penjualan boneka dengan mempertimbangkan sesuai harga bahan baku boneka dan untuk gaji para karyawan.
3. Setiap pertemuan di dalam Himpunan Industri Boneka dan Jasa Bordir (HIBAS) di harapkan anggota dari para pengusaha *home industry* agar selalu hadir demi kelancaran untuk mengembangkan *home industry* yang didirikannya dan menjalin pola interaksi antar sesama *home industry* boneka dan jasa bordir.
4. Untuk lebih sering minimal sebulan sekali mengadakan pertemuan dengan pemerintah untuk dapat bersosialisasi tentang pajak.
5. Untuk para pengusaha *home industry* boneka dan jasa bordir, lebih melihat pola kerja para karyawan, jangan terlalu mempercayai karyawan yang merupakan warga sekitar, tetap selalu diawasi dengan para karyawan dari pihak keluarga dan tetapkan gaji karyawan sesuai hasil kerja mereka.