

Jejaring Stakeholder Pelaku Usaha limbah Kain Perca di Pekon Sukamulya, Kecamatan Banyumas, Kabupaten Pringsewu

ABSTRACT

This study aims to identify and analyze stakeholder networks in the development of rag waste industry in Pekon Sukamulya, Banyumas sub-district, Pringsewu Regency. This type of research used qualitative data collection methods of observation and in-depth interviews. The results found that the stakeholder network tissue in the development of craft patchwork that includes the development of capital, raw material acquisition, development, production, marketing development required relations/good networking among artisans with stakeholder parties. The first, attempt to build capital in developing cooperative relationships with Karya Mandiri, Bank BRI, relatives/siblings, parents, and fellow artisans. Second, in obtaining raw trap build relationships with suppliers, fruit truck drivers, Puspa Jaya delivery agents, and fellow artisans. Third, in the production process of building relationships with officials Pekon Sukamulya, Diskoperindag, PGN, fellow craftsmen, citizens Pekon Sukamulya, neighbors, relatives/family members. Fourth, in the marketing process to build relationships with Diskoperindag, PGN, Pekon Sukamulya officials, fellow craftsmen, Pekon Sukamulya citizens, neighbors, relatives/ family members. The stronger the network of craftsmen with the relevant parties, it is increasingly easy to develop its business.

Keyword: Stakeholder Network, Business actors, Rag Waste

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis jejaring stakeholder dalam pengembangan usaha industri limbah kain perca di Pekon Sukamulya, Kecamatan Banyumas, Kabupaten Pringsewu. Tipe penelitian yang digunakan kualitatif dengan metode pengumpulan data observasi dan wawancara mendalam. Hasil penelitian menemukan bahwa jejaring stakeholder dalam pengembangan usaha kerajinan kain perca yang meliputi pengembangan permodalan, perolehan bahan baku, pengembangan produksi, pengembangan pemasaran diperlukan relasi/networking yang baik antara pengrajin dengan stakeholder terkait. Pertama dalam mengembangkan permodalan usaha membangun relasi dengan Koperasi Karya Mandiri, Bank BRI, kerabat/ saudara, orang tua, serta sesama pengrajin. Kedua, dalam memperoleh bahan baku membangun relasi dengan supplier, supir truk buah, agen pengiriman Puspa Jaya, dan sesama pengrajin. Ketiga, dalam proses produksi membangun relasi dengan Pejabat Pekon Sukamulya, Diskoperindag, PGN, sesama pengrajin, warga Pekon Sukamulya, tetangga, saudara/anggota keluarga. Keempat, dalam proses pemasaran membangun relasi dengan Diskoperindag, PGN, Pejabat Pekon Sukamulya, sesama pengrajin, warga Pekon Sukamulya, tetangga, saudara/anggota keluarga. Semakin kuat jaringan pengrajin dengan pihak-pihak terkait, maka semakin mudah mengembangkan usahanya.

Kata Kunci: Jejaring Stakeholder, Pelaku Usaha, Limbah Kain Perca.

PENDAHULUAN

Perekonomian di desa dewasa ini tidak hanya fokus pada sektor pertanian semata, namun lebih dari itu terdapat juga sektor jasa, industri, serta perdagangan yang tetap fokus pada karakter dan potensi desa untuk menciptakan lapangan pekerjaan bagi warga desa yang lainnya. Industri rumah tangga adalah salah satu unit usaha yg terdapat di desa. Industri ini melibatkan tenaga kerja yang mayoritas berasal berasal desa setempat (desa dimana lokasi industri itu berada). Penyerapan tenaga kerja ini secara tidak langsung menciptakan situasi yang positif, dimana eksistensi industri ini sudah membuka lapangan kerja bagi warga desa sekitar. Ditambah lagi, data sensus penduduk Provinsi Lampung tahun 2020, menunjukkan bahwa distribusi penduduk yang tinggal di desa lebih besar dibandingkan dengan penduduk yg tinggal di kota.

Kain perca merupakan potongan kain yang umumnya tidak digunakan lagi oleh pembuat kain atau industri garmen, tetapi kain ini dapat dimanfaatkan kembali untuk berbagai keperluan. Penggunaan kain perca menjadi bahan untuk membuat kerajinan dapat mengurangi sampah yang akan dibuang, menambah penghasilan dan mendukung konsep daur ulang dan pengurangan limbah tekstil, sehingga memberikan dampak positif bagi lingkungan Dengan kreativitas, kain perca dapat diubah menjadi produk bernilai dan beberapa bentuk barang siap pakai, diantaranya adalah keset, tirai jendela, sarung bantal, taplak meja, sarung kasur serta barang jadi lainnya.

Industri limbah kain perca merupakan salah satu industri kerajinan yang berkembang di Kabupaten Pringsewu. Industri limbah kain perca menjadi salah satu unggulan di kabupaten ini karena selain memanfaatkan bahan limbah, hasil produksinya memiliki nilai estetika dan nilai ekonomis tinggi. Produk-produk kain perca dari Kabupaten Pringsewu sering kali diminati pasar lokal hingga nasional, bahkan beberapa telah menembus pasar internasional. Dukungan pemerintah daerah dan masyarakat setempat turut mendorong perkembangan industri ini, baik melalui permodalan, pelatihan, promosi, maupun pembukaan akses pasar.

Ada beberapa pekan yang menjadi sentra kerajinan limbah kain perca di Kabupaten Pringsewu. Salah satu pusat industri limbah kain perca yang aktif di Kabupaten Pringsewu berada di Pekon Sukamulya, Kecamatan Banyumas. Di pekan ini, banyak pelaku usaha dan pengrajin yang mengolah limbah kain perca menjadi berbagai produk-produk kreatif dan bernilai tinggi. Produk-produk olahan limbah kain perca di pekan ini tidak hanya dipasarkan secara lokal, tetapi juga sudah merambah ke pasar luar daerah. Keberhasilan pekan ini didukung oleh keterampilan para pelaku usaha dan pengrajin, inovasi desain, serta jejaring kerja sama yang solid antara stakeholder dengan masyarakat setempat. Sentra ini juga menjadi contoh keberhasilan dalam memanfaatkan limbah menjadi produk bernilai tinggi, sekaligus menciptakan lapangan kerja bagi warga sekitar.

Sejarah kerajinan kain perca dimulai ketika salah satu warga pekan sukamulya bernama Suherman merantau ke Kabupaten Tangerang, Provinsi Banten, pada 1990 untuk mencari pekerjaan. Menjalani pekerjaan buruh di sebuah pabrik di Tangerang ternyata belum bisa mencukupi kebutuhan keluarganya. Saat mengalami periode sulit di kehidupannya, Suherman melihat limbah kain yang tidak terpakai di sekitar Perumahan Citra Raya, yang kebetulan berdekatan dengan tempat kerjanya. Berdasarkan pengalamannya, muncul ide untuk memanfaatkan limbah kain tersebut, tepatnya sekitar tahun 1998-an. Dari limbah kain perca yang telah dibuang tersebut, Suherman berfikir akan menggunakannya untuk mengolah bahan tersebut agar bisa menjadi suatu barang yang bernilai dan bisa bisa dijual. Dari idenya itu, Suherman mengambil limbah kain tersebut dan membawa pulang ke Pekon Sukamulya untuk dijadikan sarung bantal. Diluar dugaannya, produk sarung bantal tersebut mendapat respons baik dari masyarakat. Selama kurang lebih 2 tahun Suherman merintis usaha kain perca di kampung halaman, lambat-laun usaha ini terus berkembang. Kondisi ini mempengaruhi warga lainnya untuk ikut menekuni kerajinan dari limbah kain perca.

Hadirnya sentra kerajinan limbah kain perca di Pekon Sukamulya mengundang banyak perhatian, baik dari pemerintah maupun dari perusahaan. Bentuk perhatian pemerintah Kabupaten Pringsewu ini antara lain memberikan

pelatihan atau kursus menjahit untuk para warga, dan memberikan bantuan beberapa unit mesin jahit bagi warga Pekon Sukamulya. Hingga saat ini, di setiap rumah pengrajin kain perca sudah memiliki minimal 3 mesin jahit, sedangkan untuk masyarakat yang menjadi tenaga kerja sudah memiliki mesin jahit di rumahnya masing-masing. Bahan baku limbah kain perca didatangkan dari Tangerang, Surabaya, Bandung, Cirebon dan daerah sekitarnya. Proses mendatangkan bahan baku kain perca ini menggunakan kendaraan truk yang melintas ke Pulau Jawa untuk menjual hasil pertanian dari Kabupaten Pringsewu, seperti pisang, kayu, dan hasil lainnya. Dalam memproduksi barang, pengrajin dibantu oleh tenaga kerja. Dalam 1 hari, setiap tenaga kerja industri kerajinan limbah kain perca ini bisa menghasilkan 20-30 pcs barang, sedangkan untuk produk yang ukurannya besar seperti sarung/sprey kasur perhari cukup menghasilkan 2-4 pcs saja.

Dalam menjalankan roda usah limbah kain perca, terbentuk suatu hubungan jejaring stakeholder di setiap tahapan. Jejaring stakeholder yang dilakukan antara lain terjadi pada tahapan perekrutan tenaga kerja, permodalan, produksi dan pemasaran. Interaksi yang baik itupun terjalin ketika mereka melakukan proses produksi antar sesama pengrajin. Selanjutnya, interaksi yang berlangsung itu akan terbentuk suatu pola hubungan yang tetap yaitu berupa jejaring sosial stakeholder yang secara tidak disadari hal itu merupakan suatu strategi pelaku usaha limbah kain perca agar tetap hidup di komunitas lingkungannya. Selain itu, jejaring stakeholder ini merupakan suatu cara untuk mempertahankan bagaimana para pelaku usaha limbah kain perca ini tetap memperoleh penghasilan bagi kehidupan rumah tangganya. Dengan demikian, jejaring stakeholder merupakan salah satu modal sosial pelaku usaha dalam melakukan aktivitas ekonomi sehingga hasil produksi kerajinan yang mereka produksi dapat dipasarkan dengan mudah dan roda perputaran produksi berjalan stabil.

Penelitian Utami (2023) yang berjudul jaringan sosial petani dalam pengelolaan hasil panen kopi menjelaskan bahwa dalam hubungan kerja antar aktor terdapat ikatan yang terbentuk karena saling membutuhkan dan adanya kepercayaan. Kedua, petani kecil ketika masa panen dibantu oleh tenaga kerja

keluarga, sedangkan petani besar menggunakan buruh tani. Ketiga, jaringan distribusi hasil panen kopi petani besar lebih luas dibandingkan petani kecil. Keempat, petani kecil mengandalkan petani besar sebagai sumber pinjaman modal ketika mengalami masalah keuangan. Penelitian ini belum secara lengkap menjelaskan stakeholder yang terlibat mulai dari pra produksi hingga pasca produksi kopi.

Penelitian Sitania (2023) yang berjudul Analisis struktur hubungan dan peran aktor dalam jaringan sosial usahatani sayuran menjelaskan bahwa struktur jaringan sosial petani sayuran berdasarkan isu masing-masing informasi pada umumnya bersifat open network, dimana ciri hubungan bersifat longgar atau rendah. Aktor yang memegang peranan penting dalam jaringan sosial adalah P16 dari peranannya sebagai jembatan penghubung antara penyuluh dengan petani, terkhususnya yang berkaitan dengan informasi Saprodi, sedangkan informasi yang berkaitan dengan pemasaran dan modal usaha didapatkan melalui aktor yang berperan sebagai Leason. Penelitian ini juga belum secara lengkap menjelaskan stakeholder yang terlibat mulai dari pra tanam hingga pasca tanam sayuran.

Berdasarkan literature review di atas, penelitian ini fokus menjelaskan stakeholder yang terlibat dalam setiap tahapan produksi dari sebelum hingga sesudah produksi. Hal ini penting agar bisa diketahui stakeholder yang terlibat dari proses awal hingga produk diterima konsumen. Berangkat dari fenomena tersebut, penulis mengangkat judul, *Jejaring Stakeholder Pelaku Usaha Limbah Kain Perca di Pekon Sukamulya Kecamatan Banyumas Kabupaten Pringsewu*”.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif karena bermaksud untuk mengeksplorasi dan memahami pengembangan usaha melalui jejaring stakeholder pada pelaku limbah kain perca secara terperinci dalam rangka menghasilkan pengetahuan baru. Secara terperinci, penelitian kualitatif

deskriptif dilakukan dalam rangka untuk menggambarkan berbagai temuan terkait sifat, keadaan, gejala, baik individu atau kelompok tertentu. Selain itu kekuatan dari penelitian deskriptif dapat dilakukan dengan turun langsung kelapangan atau melalui kajian pustaka. Penelitian ini memaksimalkan pengumpulan data dengan observasi turun langsung ke lapangan dan wawancara dengan pelaku usaha di lokasi penelitian. Dengan menggunakan metode wawancara yang mendalam diperoleh data mengenai keadaan yang nyata dan lebih jelas untuk mempermudah analisa data selanjutnya. Observasi dilakukan dengan mengamati interaksi pelaku usaha dan pengrajin kain perca dalam proses pengadaan bahan baku, proses perekrutan karyawan, proses produksi, proses pemasaran, dan kondisi sumber daya manusia di Pekon Sukamulya. Dalam tahapan proses wawancara mendalam, peneliti melakukan wawancara pada para informan yang sudah ditentukan. Peneliti melakukan wawancara dengan mendatangi Pekon Sukamulya dan berinteraksi langsung dengan informan mengenai informasi yang dibutuhkan.

Data-data yang diperoleh dari hasil wawancara ini berupa jejaring stakeholder pelaku usaha limbah kain perca dalam pemenuhan kebutuhan tenaga kerja, pemenuhan sumber modal, pengadaan bahan baku, pemenuhan kebutuhan proses produksi, dan proses pemasaran. Analisa data dilakukan dengan reduksi data yaitu data dipilih, kemudian pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data kasar yang muncul dari data-data yang tertulis dilapangan. Dalam tahapan penyajian data, peneliti menyajikan secara tekstual dari hasil penelitian yang diperoleh dan pemilihan data-data yang sesuai dengan fokus penelitian dideskripsikan secara mendalam untuk menjelaskan hasil penelitian yang mudah dipahami. Peneliti melakukan penyimpulan dengan menjelaskan setiap bagian penting dari pembahasan fokus penelitian yang ditemukan di lokasi penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan analisis data wawancara dan observasi dengan pelaku usaha limbah kain perca di Pekon Sukamulya selaku informan, terdapat beberapa jejaring stakeholder dalam pengembangan usaha limbah kain perca. Jejaring stakeholder itu dimulai dari proses permodalan, perolehan bahan baku, proses produksi dan proses pemasaran. Berikut diuraikan jejaring stakeholder pelaku usaha limbah kain perca yang ada di Pekon Sukamulya, Kecamatan Banyumas, Kabupaten Pringsewu :

1. Jejaring Stakeholder Pengembangan Permodalan Usaha

a. Jejaring dalam memperoleh modal usaha

Dalam mendapatkan modal usaha, pelaku usaha limbah kain perca menjalin hubungan yang erat dengan orang tua dan saudaranya sebagai langkah awal. Pelaku usaha sering kali mendapatkan dukungan berupa pinjaman tanpa bunga atau bantuan materi lain yang diperlukan untuk memulai usaha. Selain itu, hubungan keluarga ini juga menjadi sumber motivasi dan dukungan emosional, terutama ketika menghadapi tantangan dalam mengelola bisnis. Dengan adanya kepercayaan dan solidaritas keluarga, pelaku usaha limbah kain perca dapat lebih fokus dalam mengembangkan usahanya, seperti membeli bahan baku, alat produksi, atau memperluas jaringan pemasaran. Keberadaan keluarga pelaku usaha limbah kain perca yang mendukung juga menjadi fondasi kuat dalam membangun usaha yang berkelanjutan.

b. Jejaring dalam menambah modal usaha

Dalam menambah modal usaha, pelaku usaha limbah kain perca memperolehnya dari berbagai sumber, termasuk hubungan dengan Koperasi Karya Mandiri, Bank BRI, dan saudara-saudaranya. Melalui Koperasi Karya Mandiri, pelaku usaha limbah kain perca dapat mengakses pinjaman dengan syarat yang lebih fleksibel dibandingkan lembaga keuangan formal lainnya. Sementara itu, Bank BRI menjadi pilihan pelaku usaha limbah kain perca untuk mendapatkan pinjaman mikro dengan bunga ringan yang sesuai dengan kebutuhan usaha kecil. Di sisi lain, dukungan dari saudara-saudaranya berupa

pinjaman tanpa bunga atau bantuan langsung juga menjadi solusi yang sangat membantu pelaku usaha limbah kain perca. Kombinasi dari berbagai sumber ini memungkinkan pelaku usaha untuk membeli bahan baku dalam jumlah lebih besar, memperbaiki alat produksi, atau memperluas pemasaran, sehingga usaha dapat berkembang dengan lebih optimal. Dukungan ini mencerminkan pentingnya kerjasama dan jejaring stakeholder dalam keberhasilan usaha kecil.

c. Jejaring dalam menjaga perputaran modal usaha

Dalam menjaga perputaran modalnya, hal yang dilakukan pelaku usaha limbah kain perca adalah berinteraksi langsung dengan pembeli untuk memastikan transaksi berjalan lancar dan pembayaran dilakukan tepat waktu. Pendekatan ini memungkinkan mereka untuk memahami kebutuhan pembeli secara langsung, membangun kepercayaan, dan meningkatkan loyalitas pelanggan. Selain itu, pelaku usaha juga menerapkan sistem DP (down payment) saat memberikan pinjaman atau menerima pesanan dalam jumlah besar. Sistem ini membantu mengurangi risiko kerugian akibat pembatalan pesanan atau pembayaran yang tertunda, sekaligus memastikan adanya dana awal yang bisa digunakan untuk produksi. Dengan strategi ini, perputaran modal tetap terjaga sehingga operasional usaha dapat berjalan tanpa hambatan. Kombinasi antara interaksi langsung dan pengelolaan keuangan yang hati-hati menjadi kunci keberhasilan mereka dalam mempertahankan kelangsungan usaha.

2. Jejaring Stakeholder Dalam Perolehan Bahan Baku

a. Jejaring dalam pemenuhan bahan baku

Dalam memenuhi bahan baku, pelaku usaha limbah kain perca menjalin hubungan erat dengan supplier di Bandung, Tangerang, dan Cirebon, yang memang hubungannya sudah terjalin sejak tahun 2000an. Selain itu, pelaku usaha juga aktif berkolaborasi dengan sesama komunitas pengrajin kain perca untuk saling berbagi informasi dan rekomendasi mengenai sumber bahan baku yang terpercaya dan terjangkau. Kerjasama ini memungkinkan pelaku usaha untuk memperoleh bahan baku dengan harga yang kompetitif serta kualitas

yang sesuai dengan kebutuhan produksi. Melalui hubungan ini, mereka juga dapat mengatasi tantangan dalam ketersediaan bahan baku, terutama saat permintaan meningkat. Jaringan yang terbangun dengan supplier dan komunitas tidak hanya mendukung keberlanjutan usaha, tetapi juga membuka peluang untuk inovasi dalam desain dan produk yang dihasilkan pelaku usaha limbah kain perca.

b. Jejaring dalam pengiriman bahan baku

Dalam pengiriman bahan baku, pelaku usaha limbah kain perca menjalin hubungan dengan supir truk pengangkut buah-buahan dan agen pengiriman barang Puspa Jaya sebagai solusi logistik yang efisien. Kolaborasi dengan supir truk pengangkut buah-buahan memungkinkan pengiriman bahan baku dilakukan bersamaan dengan muatan lain, sehingga biaya pengiriman menjadi lebih hemat. Sementara itu, agen pengiriman barang Puspa Jaya digunakan untuk pengiriman jarak jauh atau ketika bahan baku harus tiba dengan waktu yang lebih cepat. Hubungan ini dibangun atas dasar saling percaya dan kerjasama yang berkelanjutan, sehingga pelaku usaha dapat memastikan bahan baku tiba tepat waktu dan dalam kondisi baik. Dengan strategi ini, pelaku usaha mampu mengoptimalkan efisiensi biaya dan waktu, mendukung kelancaran produksi serta memperkuat jaringan logistik usahanya.

3. Jejaring Stakeholder Dalam Pengembangan Produksi

a. Jejaring dalam perekrutan tenaga kerja

Dalam perekrutan tenaga kerja, pelaku usaha limbah kain perca menjalin hubungan erat dengan tetangga, saudara, dan warga dari pekon sekitar, seperti Pekon Sriwungu, Banyumas, Siliwangi, dan Srirahayu. Langkah ini dilakukan untuk memberdayakan masyarakat setempat sekaligus memenuhi kebutuhan tenaga kerja yang andal. Dengan melibatkan warga sekitar, pelaku usaha tidak hanya mendapatkan tenaga kerja yang mudah diakses, tetapi juga menciptakan dampak sosial positif berupa lapangan kerja baru bagi komunitas. Perekrutan ini biasanya dilakukan secara informal melalui rekomendasi atau ajakan langsung, sehingga prosesnya lebih cepat dan efisien. Selain itu, hubungan yang

terjalin dengan masyarakat lokal membantu membangun rasa saling percaya dan tanggung jawab, yang berkontribusi pada kelangsungan usaha. Dengan cara ini, usaha limbah kain perca tidak hanya berkembang secara bisnis tetapi juga berperan aktif dalam meningkatkan kesejahteraan lingkungan sekitarnya..

b. Jejaring Pembagian tugas tenaga kerja

Dalam pembagian tugas usaha kerajinan kain perca ini, tenaga kerja laki-laki bertugas untuk memilah bahan baku, memotong, mengukur, dan mengikat kain-kain perca, serta mengelompokkan kain-kain perca berdasarkan ukuran dan jenis. Pekerjaan ini membutuhkan ketelitian dan kekuatan fisik untuk menangani bahan baku dalam jumlah besar. Sementara itu, tenaga kerja perempuan bertugas untuk menjahit kain perca hingga menjadi barang yang siap dijual, seperti tas, taplak meja, bantal hias, atau produk dekoratif lainnya. Tugas ini menuntut keterampilan menjahit yang rapi dan kreativitas dalam menyusun pola agar produk terlihat menarik. Pembagian tugas ini dilakukan secara seimbang sesuai dengan keahlian masing-masing, sehingga proses produksi berjalan lancar dan efisien. Kerjasama antara tenaga kerja laki-laki dan perempuan menjadi kunci dalam menghasilkan produk berkualitas yang mampu bersaing di pasar.

c. Jejaring meningkatkan kualitas tenaga kerja

Dalam upaya peningkatan kualitas tenaga kerja, pengarahan rutin diberikan kepada semua tenaga kerja setiap kali akan memulai proses produksi, memastikan pekerjaan dilakukan sesuai dengan kebutuhan pesanan dan standar kualitas yang telah ditetapkan. Pengarahan ini mencakup teknik produksi, pemilihan bahan, dan penyelesaian produk yang tepat waktu. Selain itu, untuk meningkatkan kapasitas tenaga kerja, pelaku usaha juga aktif berkolaborasi dengan sesama pengrajin dalam mengadakan latihan bersama, seperti berbagi teknik menjahit, mengolah limbah kain, dan menciptakan desain inovatif. Tenaga kerja juga didorong untuk mengikuti pelatihan yang diselenggarakan oleh Diskoperindag dan PGN (Perusahaan Gas Negara), yang biasanya mencakup keterampilan teknis, manajemen usaha, hingga strategi pemasaran. Melalui berbagai upaya ini, tenaga kerja tidak hanya meningkatkan keahliannya tetapi juga lebih siap menghadapi tantangan dalam produksi dan

pemasaran, sehingga dapat mendukung perkembangan usaha secara berkelanjutan.

4. Jejaring Stakeholder Dalam Pengembangan Pemasaran

a. Jejaring pemasaran dan area pemasaran

Dalam memasarkan kerajinan kain perca, pelaku usaha limbah kain perca menjalin hubungan dengan saudara yang ada di luar Pekon Sukamulya sebagai salah satu strategi untuk memperluas jaringan pemasaran. Saudara yang berada di luar daerah sering kali berperan sebagai perantara dalam mempromosikan produk kepada calon pembeli baru atau membantu memasarkan produk di wilayah mereka. Selain itu, pelaku usaha juga menjaga kepercayaan dengan pengunjung, baik dari dalam maupun luar daerah, dengan memberikan pelayanan yang ramah, produk berkualitas, dan harga yang kompetitif. Kepercayaan ini dibangun melalui komunikasi yang baik dan konsistensi dalam memenuhi pesanan tepat waktu. Dengan menjaga hubungan baik ini, usaha kerajinan kain perca tidak hanya mampu menjangkau pasar yang lebih luas tetapi juga menciptakan basis pelanggan yang loyal, yang menjadi aset penting dalam mendukung pertumbuhan usaha secara berkelanjutan.

b. Jejaring dalam pengiriman barang produksi kerajinan

Dalam pengiriman barang hasil kerajinan kain perca, pelaku usaha limbah kain perca menjalin hubungan dengan supir bus Puspa Jaya dan tukang ojek langganan untuk memastikan pengiriman berjalan lancar dan tepat waktu. Supir bus Puspa Jaya sering kali menjadi pilihan untuk pengiriman barang dalam jumlah besar atau jarak jauh, mengingat armadanya yang mampu mengangkut barang dengan kapasitas yang lebih banyak dan harga yang terjangkau. Sementara itu, tukang ojek langganan digunakan untuk pengiriman barang dalam skala kecil atau untuk wilayah yang lebih dekat, sehingga memudahkan proses distribusi produk ke pelanggan. Kedua hubungan ini memungkinkan pelaku usaha untuk mengatur logistik dengan fleksibilitas yang tinggi, mengurangi biaya pengiriman, dan memastikan barang sampai di tangan

konsumen dengan aman dan tepat waktu. Kepercayaan dan kerjasama yang terjalin dengan supir bus dan tukang ojek juga memperkuat jaringan distribusi usaha, yang menjadi faktor penting dalam kelancaran operasional bisnis kerajinan kain perca.

c. Jejaring kerjasama pemasaran dengan sesama pengrajin

Kerjasama yang dilakukan sesama pelaku usaha limbah kain perca dalam pemasaran adalah dengan saling memberikan pinjaman barang ketika kekurangan stok. Ketika salah satu pelaku usaha kehabisan bahan baku atau produk jadi, mereka dapat saling meminjamkan barang sementara untuk memenuhi permintaan pasar. Dengan demikian, arus perputaran barang akan lebih cepat dan tidak ada penundaan dalam pemenuhan pesanan pelanggan. Kerjasama ini juga memperkuat ikatan antar pelaku usaha, menciptakan rasa saling bergantung, dan membantu mempertahankan kelancaran produksi serta distribusi. Selain itu, dengan adanya saling meminjam barang, pelaku usaha dapat lebih fleksibel dalam mengelola stok, sehingga bisnis tetap berjalan meskipun ada gangguan pasokan atau permintaan mendadak. Hal ini menjadi strategi penting dalam menjaga kontinuitas usaha dan meningkatkan daya saing di pasar.

d. Jejaring membangun relasi dalam promosi barang

Upaya promosi barang dilakukan dengan cara memperkenalkan produk kepada masyarakat melalui berbagai saluran. Salah satunya adalah dengan menjalin hubungan yang baik dengan pedagang atau agen yang dapat membantu memperluas jangkauan pasar. Melalui mereka, produk kerajinan kain perca bisa diperkenalkan kepada pelanggan yang lebih luas, baik di tingkat lokal maupun regional. Selain itu, pelaku usaha juga aktif berkomunikasi dengan pembeli secara langsung, memberikan informasi tentang keunikan dan kualitas produk yang dihasilkan. Tak hanya itu, kerjasama dengan Diskoperindag dan PGN juga menjadi langkah strategis dalam mendapatkan dukungan promosi, baik dalam bentuk pelatihan, pameran, atau event yang diadakan oleh instansi tersebut. Dengan berbagai upaya promosi ini, produk kerajinan kain perca dapat dikenal lebih luas, meningkatkan kesadaran masyarakat, dan pada akhirnya mendorong penjualan yang lebih tinggi.

Dari Pemaparan di atas, jejaring stakeholder pelaku usaha kain perca di Pekon Sukamulya, Kecamatan Banyumas, Kabupaten Pringsewu dapat digambarkan sebagai berikut :



KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat dikemukakan kesimpulan bahwa Jejaring pelaku usaha limbah kain perca dalam pengembangan usaha kerajinan kain perca yang meliputi pengembangan permodalan, perolehan bahan baku, pengembangan produksi, pengembangan pemasaran diperlukan relasi/networking yang baik antara pengrajin dengan Stakeholder terkait, yaitu:

1. Dalam mengembangkan permodalan usaha, pelaku usaha limbah kain perca membangun relasi dengan Koperasi Karya Mandiri, Bank BRI, kerabat/saudara, orang tua, serta sesama pengrajin.
2. Dalam memperoleh bahan baku, pelaku usaha limbah kain perca membangun relasi dengan Supplier, supir truk buah, agen pengiriman Puspa Jaya, dan sesama pengrajin.
3. Dalam proses produksi, pelaku usaha limbah kain perca membangun relasi dengan pejabat pekon, Diskoperindag Kabupaten Pringsewu, PGN, sesama pegrajin, warga Pekon Sukamulya, tetangga, saudara/anggota keluarga.
4. Dalam proses pemasaran, pelaku usaha limbah kain perca membangun relasi dengan Diskoperindag Kabupaten Pringsewu, PGN pejabat pekon, sesama pegrajin, warga Pekon Sukamulya, tetangga, saudara/anggota keluarga

DAFTAR PUSTAKA

Agustin Ruddy (2018). *Jaringan Sosial Dalam Organisasi* (1st Ed.). Jakarta: Pt Raja Grafindo.

Badan Pusat Statistik (2020). *Jumlah dan Distribusi Penduduk*. Diakses di bps.go.id pada tanggal 14 November 2024 pukul 09.40

Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Pemkab Pringsewu, 2023. <https://bappeda.pringsewukab.go.id/> diakses pada 3 Desember 2024

Field, J. (2010). *Modal Sosial*. Bantul: Kreasi Wacana.

Gandi, G. G., Mustofa, M. S., & Luthfi, A. (2017). *Jaringan Sosial Petani dalam Sistem Ijon pada Pertanian di Desa Pagenteran Kecamatan Pulosari Kabupaten Pemalang*. *Jurnal Solidarity*, 6(1), 86-95.

Granovetter, Mark. (2005). *The Impact of Social Structure on Economic Outcomes*. New York: Russell Sage Foundation, pp. 33–50

Pemerintah Kabupaten Pringsewu, 2023. *Profil Kecamatan Banyumas*. Retrieved from <https://banyumas.pringsewukab.go.id/> diakses pada 2 Desember 2024

Sholihah, F.V., Kinseng, R., & Sunito, S. (2017). *Dinamika Sosial Ekonomi pada Distribusi Komoditas Pisang Skala Rakyat di Jawa Barat*. *Sodality: Jurnal Sosiologi Pedesaan*, 12(1), 52-60.

Sitania, FH dkk. (2023). *Analisis struktur hubungan dan peran aktor dalam jaringan sosial usahatani sayuran*. *Jurnal Agribisnis Kepulauan Vol 11, No 3 (2023)*, DOI: <http://dx.doi.org/10.30598/agrilan.v11i3.1882>

Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung Alfabeta

Rahmi, N., & Ketaren, A. (2021). *Jaringan Sosial Petani dalam Distribusi Hasil Produksi Garam di Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen*. *Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Malikussaleh*, 2(1), 46-65

Utami, Regina Sundari, dkk. (2023). *Jaringan sosial petani dalam pengelolaan hasil panen kopi*. *JIDS* 2023Feb.25 (1):118-29. DOI: <https://doi.org/10.38043/jids.v7i1.4450>.