

Dari Relasi Menjadi Pelanggan (Studi Kasus Jaringan Sosial Pelepas Uang di Kabupaten Semarang)

Yustinus Wahyudi^{1*}, Gatot Sasongko²

¹ Fakultas Interdisiplin Magister Studi Pembangunan, Universitas Kristen Satya Wacana, Salatiga Indonesia

² Universitas Kristen Satya Wacana, Salatiga Indonesia

ARTICLE INFO

Article history:

Received 19 February 2019

Received in revised form

16 March 2019

Accepted 15 April 2019

Available online 26 May 2019

Kata Kunci:

Pemberi Pinjaman Uang,
Karakteristik Jaringan,
Jejaring Sosial, Karakteristik
Interaksional

Keywords:

Money Lender, Network
Characteristics, Social
Network, Interactional
Characteristics

ABSTRAK

Pemberi pinjaman uang sebagai entitas sosial menggunakan jaringan sebagai salah satu modal dalam menjalankan bisnisnya. Jejaring sosial dirasakan memiliki peran penting dan sentral dalam rangka memahami bisnis yang dijalankan oleh rentenir. Studi ini akan melihat peran dimensi karakteristik jejaring sosial dalam bisnis yang mengeluarkan uang. Secara khusus, penelitian ini bertujuan untuk melihat interaksi jaringan yang dimiliki oleh rentenir dalam upaya membangun, mengembangkan, dan mempertahankan keberlanjutan bisnis mereka. Metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus digunakan dalam penelitian ini bersama dengan perspektif karakteristik teori jaringan sosial dari James Clyde Mitchell. Akibatnya, dalam bisnis pelepasan uang, hubungan transaksi peminjaman dengan jaminan ATM dan kendaraan bermotor menjadi dimensi konten dari karakteristik jaringan sosial. Sementara itu, dimensi arahan ditunjukkan oleh konsep "gethok tular" timbal balik atau dua arah dalam hubungan pelanggan. Dimensi frekuensi ditunjukkan oleh interaksi yang terjadi secara teratur pada saat-saat tertentu, ketika pelanggan menerima gaji, tahun ajaran baru, dan mendekati liburan. Memberikan toleransi pembayaran pinjaman adalah dimensi daya tahan, sedangkan dimensi intensitas ditunjukkan oleh perubahan dalam hubungan dengan pelanggan..

ABSTRACT

Money lender as a social entity uses network as one of the capital in carrying out its business. Social networks are felt to have an important and central role in order to understand the business run by moneylenders. This study will look at the role of the characteristic dimensions of social networks in money-releasing businesses. In particular, this study aims to look at the interactions of networks owned by moneylenders in an effort to build, develop and maintain the sustainability of their business. The qualitative method with a case study approach is used in this study along with the perspective of the characteristics of social network theory from James Clyde Mitchell. As a result, in a money-releasing business, the lending transaction relationship with ATM guarantees and motorized vehicles becomes the content dimension of the characteristics of the social network. Meanwhile, the directedness dimension is shown by the reciprocal or two-way "gethok tular" concept in customer relationships. The frequency dimension is indicated by interactions that occur regularly at certain moments, when the customer receives a salary, the new school year and approaching the holiday. Giving tolerance of loan payments is a dimension of durability, while the dimensions of intensity are indicated by changes in relations to customers.

Copyright © Universitas Pendidikan Ganesha. All rights reserved.

* Corresponding author.

E-mail addresses: ywahyudi2310@gmail.com (Yustinus Wahyudi)

1. Pendahuluan

Jaringan sosial adalah salah satu dimensi yang terkandung dalam modal sosial bersama kepercayaan (*trust*) dan norma. Fokus jaringan dalam modal sosial adalah ikatan diantara simpul-simpul berupa aktor atau kelompok organisasi. Hubungan dalam jaringan diikat oleh adanya kepercayaan dan dipertahankan oleh norma. Dasar terbentuknya jaringan sosial adalah efisiensi dan efektivitas kegiatan yang dimungkinkan karena adanya hubungan dengan orang atau kelompok organisasi lain (Lawang, 2004). Bentuknya yang paling sederhana adalah ikatan sosial antar individu.

Jaringan sosial berperan dan bermanfaat dalam mencapai tujuan tertentu atau didasari dengan motif tertentu untuk mencapai tujuan. Aktivitas ekonomi tidak dapat dilepaskan dari peran jaringan sosial. Beberapa faktor yang menyebabkan peran jaringan sosial dalam aktivitas ekonomi tidak dapat diabaikan, diantaranya: jaringan memberikan manfaat sebagai sumber informasi khususnya terkait dengan peluang-peluang bisnis, jaringan akan menghasilkan kepercayaan (*trust*) dan mencegah terjadinya penyimpangan oleh aktor ekonomi karena individu dapat memperoleh informasi lebih mudah dan akurat (Field, 2010). Individu-individu yang terikat dalam jaringan ini juga lama-kelamaan memiliki motif ekonomi agar dapat dipercaya dan menghindari sikap oportunistis. Hubungan-hubungan yang tercipta dalam jaringan mampu memberikan individu-individu di dalamnya akses untuk memperoleh sumber daya untuk menjalankan usaha.

Lebih jauh, jaringan mendorong individu untuk bekerja sama satu dengan yang lain untuk memperoleh manfaat timbal balik. Jaringan dapat membentuk sebuah hubungan sosial walaupun awalnya tidak saling mengenal satu sama lain sehingga dengan adanya jaringan sosial dalam kehidupan ekonomi akan menimbulkan adanya keterlekatan perilaku dalam interaksi ataupun hubungan sosial. Dalam perdagangan atau transaksi jual beli, jaringan sosial dapat digunakan sebagai modal sosial atau modal yang bukan berupa uang karena berupa hubungan sosial yang relatif berlangsung lama dan berpola supaya transaksi atau pertukaran dalam aktivitas ekonomi dapat terjadi.

Analisa jaringan sosial memberikan pemahaman dan menunjukkan penggunaan jaringan dalam ruang lingkup luas. Jaringan sosial dapat digunakan atau dimanfaatkan sekelompok masyarakat dalam mencapai tujuan tertentu. Hubungan-hubungan sosial terbentuk didalamnya tidak semata-mata hubungan antar individu tapi melampaui batas-batas geografis dan garis keturunan dalam rangka bertahan menghadapi sulitnya lingkungan atau kehidupan. Relasi yang terbangun dan terpelihara juga dapat dimanfaatkan oleh pelaku ekonomi untuk menjalankan negosiasi dan transaksi.

Lebih jauh, mengembangkan bisnis identik dengan membangun relasi sebanyak mungkin dan memeliharanya. Hal tersebut menjadi kunci utama dalam mengembangkan dan menjaga kelangsungan usaha. Relasi yang baik akan memudahkan aktor dalam bernegosiasi dan berimplikasi pada terciptanya sebuah transaksi (Mitchell, 1974). Jaringan sosial sangat penting dalam perdagangan atau transaksi jual beli. Jaringan sosial dapat digunakan sebagai modal sosial atau modal yang bukan berupa uang dalam transaksi jual beli karena berupa hubungan sosial yang relatif berlangsung lama dan berpola. Apabila hubungan-hubungan sosial yang terjadi hanya sekali saja diantara dua orang individu belum dikatakan sebagai jaringan sosial.

Jaringan sosial merupakan modal utama dalam suatu transaksi jual beli atau pertukaran pada sektor ekonomi termasuk transaksi peminjaman dana. Jaringan sosial bukanlah sebuah teori tetapi sebuah perspektif (Mitchell, 1974). Perspektif tersebut akan menyediakan panduan untuk mengeksplorasi berbagai karakteristik jaringan, penyebab dan konsekuensinya. Karakteristik jaringan mencakup atribut simpul seperti kekuatan simpul dan relasi hubungan, atribut struktural seperti ukuran jaringan dan atribut komposisi seperti karakteristik anggota jaringan. Dengan kata lain, karakteristik jaringan sosial dapat dilihat sebagai interpretasi tingkah laku sosial dari individu-individu yang terlibat dalam interaksi

Sebelum sekelompok individu dapat dikategorikan dalam satu jaringan sosial yang sama, maka mereka terlebih dahulu sudah saling berinteraksi. Interaksi sosial dapat diartikan sebagai *the mutual and reciprocal influencing by two or more people of each other's behaviour*, sehingga harus ada dua aspek yang harus dipenuhi agar tercipta interaksi sosial yaitu kontak sosial dan komunikasi (dua arah) (Damsar, 2016). Interaksi saja belum cukup untuk membuat sekelompok individu menjadi sebuah jaringan sosial karena interaksi-interaksi yang tercipta diantara mereka harus diarahkan menjadi sebuah hubungan sosial yang terjalin. Hubungan sosial dapat diartikan sebagai interaksi sosial yang berkelanjutan, terikat satu sama lain dengan atau oleh seperangkat harapan yang relatif stabil dari kenalan menjadi teman, sahabat, bahkan seperti kerabat. Perubahan dari sekedar interaksi menjadi hubungan sosial dapat terjadi jika individu-individu tersebut ingin memperoleh manfaat yang optimal dari sebuah jaringan (Agusyanto, 2007).

Jaringan sosial telah banyak diteliti dengan fokus penelitian jaringan sosial dalam berbagai konteks dan bidang yang beragam, diantaranya: organisasi (Kabo, Davis, dan Wineman, 2008;

Runturambi, 2017; Hardiyanti, 2014; Setiawati, 2016; Fitriyani, 2015; Sulistiawati et al., 2014), perdagangan (Bukhari, 2017) dan (Parasmo dan Utami, 2017), komunikasi (Hertanto, Sugiyanto dan Safitri, 2016), (Sulistiawati et al., 2014), pemasaran (Purba et al., 2018), migrasi dan kehidupan migran (Safitri dan Wahyuni, 2013), pertanian dan kehidupan nelayan (Mutiar, Sumarti dan Satria, 2018; Harini, 2012; Pamungkas, 2018; bahkan ekonomi sektor informal (Erianjoni dan Ikhwan, 2012). Penelitian sebelumnya tentang jaringan sosial telah mendeskripsikan pola dan bentuk jaringan, menjelaskan keterlibatan aktor di dalamnya serta fungsi masing-masing aktor di dalam jaringan tersebut. Masih terbuka ruang untuk melakukan penelitian tentang jaringan sosial menurut karakteristik jaringan.

Penelitian tentang jaringan sosial telah dilakukan dengan menggunakan teori Mitchel dengan menjelaskan karakteristik morfologi dan interaksional sebuah jaringan sosial. Penelitian dengan menggunakan teori Mitchell untuk menjelaskan karakteristik jaringan sosial diantaranya adalah Nur Islami (2016), Munthe (2018) dan Haryono (2007). Dari penelitian-penelitian tersebut, teori karakteristik jaringan sosial telah digunakan untuk menjelaskan jaringan sosial pedagang dipasar (Nur Islami, 2016; Munthe, 2018) serta jaringan migran (Haryono, 2007). Walaupun demikian, penelitian tersebut belum melihat dan menjelaskan dimensi karakteristik dan interaksional dari jaringan sosial secara spesifik. Oleh karena itu, masih terbuka kesempatan untuk melakukan penelitian dengan menggunakan teori karakteristik jaringan berdasarkan dimensi morfologi dan interaksional secara spesifik.

Lebih jauh, dimensi yang terkandung di dalam karakteristik morfologi adalah *anchorage*, *reachability*, *density* dan *range*. Sementara dimensi untuk menjelaskan karakteristik interaksional adalah dimensi *content*, *directedness*, *durability*, *intensity* dan *frequency*. Penelitian sebelumnya telah menggunakan dimensi karakteristik morfologi dan interaksional untuk menjelaskan karakteristik jaringan sosial, diantaranya Budiarti (2016). Objek penelitiannya adalah jaringan usaha industri kecil. Berbeda dari penelitian sebelumnya, tulisan ini akan mencoba menggunakan teori karakteristik jaringan sosial untuk menjelaskan jaringan sosial dalam usaha pelepas uang.

Karakteristik interaksional dari jaringan sosial dapat dilihat dari tingkah laku individu, dari proses interaksi yang terjadi antara satu individu dengan individu lain. Karakteristik interaksional meliputi dimensi *content*, *directedness*, *durability*, *intensity* dan *frekuensi*. Karakteristik jenis ini antara lain: *Content*, hubungan yang ada antara individu dengan individu lain berdasarkan tujuan tertentu. *Content* dari hubungan ini dapat dipahami karena berdasarkan norma, kepercayaan dan nilai yang telah disepakati bersama. *Directedness*, dalam suatu jaringan dapat terlihat apakah suatu hubungan antara individu satu dengan yang lain hanya berupa hubungan yang berorientasi dari satu individu ke individu lain atau sebaliknya (resiprok). *Durability*, jaringan sosial itu ada jika individu menyadari hak dan kewajiban untuk bertahan dalam interaksi yang dilakukan. Kesadaran akan hubungan ini dapat digunakan untuk suatu tujuan tertentu, untuk mencapai objek tertentu, untuk memperoleh beberapa informasi dan untuk suatu durasi tertentu. *Intensity*, hubungan dalam suatu jaringan sosial dapat dilihat dari derajat dimana individu, dipersiapkan untuk memiliki tanggung jawab atau memiliki kebebasan untuk mengekspresikan haknya dalam hubungannya dengan orang lain. *Frekuensi*, seberapa banyak kuantitasnya yaitu kuantitas kontak antar individu dalam jaringan.

Sebagai salah satu bentuk entitas sosial, pelepas uang hadir dalam kehidupan bermasyarakat menggunakan atribut, jaringan dan nilai-nilai sosial. Peran jaringan sosial dalam bisnis pelepas uang dirasa penting dan sentral dalam rangka memahami bagaimana pengusaha pelepas uang menjalankan bisnisnya. Tulisan ini akan mengeksplorasi usaha pelepas uang dan pemanfaatan jaringan sosial dalam konteks usaha pelepas uang di Kabupaten Semarang serta menitikberatkan pada analisis jaringan sosial yang dimiliki dan karakteristik jaringan sosial tersebut. Tujuan penulisan ini adalah untuk mendeskripsikan karakteristik interaksional jaringan sosial dalam usaha pelepas uang dengan fokus pada jaringan dan interaksi hubungan sosial yang dipelihara para aktor untuk mempertahankan eksistensi jaringan tersebut.

2. Metode

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Pendekatan studi kasus dipilih untuk memahami fenomena keberadaan pelepas uang. Penelitian mencoba menggali informasi tentang usaha pelepas uang langsung dari para pelakunya. Fokus akan diarahkan kepada pelepas uang untuk mencari informasi tentang peranan dimensi karakteristik jaringan sosial. Langkah awal adalah penyusunan pedoman pertanyaan yang menghasilkan *guideline* penelitian sebagai panduan dalam melakukan wawancara di lapangan.

Langkah selanjutnya adalah penentuan informan kunci yang menghasilkan terpilihnya informan kunci. Informan kunci membantu peneliti untuk “masuk” ke dalam budaya yang kurang dikenal oleh peneliti. Informan kunci memiliki pengetahuan khusus, status dan ketrampilan tertentu yang diketahui

(Manzilati, 2017). Objek yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah pengusaha pelepas uang yang bergerak membangun bisnisnya di wilayah Kabupaten Semarang yaitu pengusaha pelepas uang selaku *key-informan* yang sudah dan telah melakukan usaha di wilayah Kabupaten Semarang. Kriteria usaha pelepas uang yang dipilih sebagai *key-informan* adalah pengusaha pelepas uang yang sudah lama terjun dalam bisnis tersebut (bukan pemain baru) dan kegiatan pelepas uang merupakan usaha utama yang dilakoni, bukan aktivitas sampingan.

Pengumpulan data yang menghasilkan data primer berupa transkrip wawancara, dokumentasi dan hasil penelitian. Dalam metode penelitian ini, wawancara secara mendalam dan tak terstruktur sebagai teknik pengumpulan data menjadi sangat penting. Kedua jenis wawancara ini memungkinkan pihak yang diteliti untuk mendefinisikan dirinya sendiri dan lingkungannya, tidak sekadar menjawab pertanyaan peneliti. Metode wawancara dilakukan secara informal dengan tetap berpegang pada pedoman wawancara yang telah dibuat. Hubungan baik antara peneliti dengan informan merupakan kunci penting keberhasilan mendapatkan informasi berharga dalam penelitian.

Data dalam penelitian ini bersumber dari data primer. Data primer adalah siapa dan apa latar belakang seorang pengusaha pelepas uang, pola perilaku usaha pelepas uang serta peran jaringan dalam usaha pelepas uang. Teknik yang digunakan untuk dapat mengumpulkan berbagai data adalah melalui wawancara dengan objek penelitian sesuai dengan data primer. Peneliti juga melakukan wawancara tidak terstruktur yang diharap juga mampu menambah dan memperkaya data dari penelitian ini. Seluruh proses wawancara ini sudah terkonsep dalam sebuah interview guide dan dapat dibantu oleh alat rekam suara, serta mengandalkan ingatan dan catatan-catatan kecil yang tidak banyak membuat kecurigaan dan ketidaknyamanan dari narasumber.

Untuk mencapai validitas data, triangulasi data dilakukan. Teknik triangulasi data adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu (Moleong, 2006). Setelah data diperoleh, maka langkah selanjutnya adalah melakukan penilaian data dan menganalisisnya.

Analisis data bertujuan untuk memfokuskan penelitian sehingga meminimalisir terjadinya pembiasan atau pembahasan yang meluas. Langkah-langkahnya adalah dengan membuat transkrip wawancara dan observasi yang telah dilakukan lalu peneliti mengkategorisasikan temuan-temuannya dari wawancara tersebut untuk disesuaikan dengan pertanyaan dan tujuan penelitian. Langkah-langkah dalam menganalisis data, yaitu menyiapkan dan mengorganisasi data sebelum dianalisis dengan melibatkan proses pembuatan transkrip wawancara, pemilahan data lapangan serta kategorisasi data ke dalam jenis yang berbeda. Selanjutnya, eksplorasi dan pengkodean data dengan membuat catatan khusus tentang gagasan umum yang diperoleh serta mengolah data dan informasi sebelum dimaknai dalam pembahasan. Berikutnya, proses deskripsi *setting* terkait pelaku, orang-orang, kategori serta tema yang dibahas. Deskripsi kemudian disajikan ke dalam narasi atau laporan kualitatif. Tahapan selanjutnya adalah melakukan interpretasi atau memaknai temuan data (Creswell, 2013).

3. Hasil dan pembahasan

Jaringan sosial merupakan satu set hubungan khusus di antara sekumpulan orang tertentu, dengan properti tambahan yang karakteristik dari hubungan ini secara keseluruhan dapat digunakan untuk menafsirkan perilaku sosial orang-orang yang terlibat (Mitchell, 1974). Artinya, dengan melihat karakteristik jaringan dalam relasi dan hubungan tersebut, jaringan sosial dapat dijelaskan dengan lebih lengkap.

Lebih jauh, karakteristik interaksional dilekatkan dalam konteks usaha pelepas uang yang menjelaskan dimensi *content*, *directedness*, *durability*, *intensity* dan *frequency* yang terkandung dalam usaha tersebut. Karakteristik interaksional lebih dilihat dari interaksi antara pengusaha pelepas uang dengan jaringannya, baik interaksi yang berlangsung secara langsung maupun tidak langsung. Beberapa aktor atau pelaku yang aktif terlibat dalam jaringan bisnis usaha pelepas uang dan posisi mereka dalam jaringan, diantaranya: pengusaha pelepas uang, nasabah peminjam, teman dengan profesi serupa, mitra usaha (pemilik bengkel di Semarang).

Jaminan Kartu ATM dan Kendaraan Bermotor

Aktivitas dan kegiatan usaha pelepas uang terpusat pada kegiatan peminjaman dana. Untuk mengajukan pinjaman, calon nasabah harus bertemu dengan pelepas uang dan mengutarakan berapa nilai pinjaman yang dibutuhkan dan jaminan apa yang diberikan. Nilai pinjaman yang akan diberikan oleh pelepas uang bervariasi tergantung dari jaminan yang diberikan nasabah. Pelepas uang menerima jaminan berupa kartu ATM, perhiasan, sertifikat tanah, laptop dan kendaraan bermotor. Pelepas uang biasanya menanyakan perihal penggunaan pinjaman nasabah, akan digunakan untuk kebutuhan apa dan

berapa lama pinjaman akan dilakukan. Untuk setiap bulannya, pelepas uang menetapkan bunga pinjaman sebesar 10% dari nilai pinjaman yang dilakukan dan harus dibayarkan sesuai tanggal peminjaman di bulan berikutnya. Bunga pinjaman atau yang biasa disebut dengan "R" akan dibebankan sejak pinjaman kepada nasabah diberikan. Misalnya nasabah meminjam dengan nilai pinjaman sebesar dua juta rupiah, maka nasabah akan menerima dana sebesar satu juta delapan ratus ribu rupiah, karena sudah dipotong "R" sebesar dua ratus ribu rupiah.

"yang pingin pinjem kesini rata-rata tempo pendek, ya mung sewulan rong wulan, mergo kepepet butuh duit. Tapi ada juga sing minta tempo panjang, kira-kira tiga sampai enam bulan. Itupun ga semua aku kasih pinjam, tergantung jaminane sama orangnya iso dipercaya opo engga. Ne punya kasus atau pernah telat bayar, ya biasane engga aku kasih tempo panjang."

(Hasil wawancara dengan key informan).

Jenis jaminan yang lebih diminati oleh pelepas uang adalah pinjaman dana dengan jaminan kartu ATM dan jaminan kendaraan bermotor. Alasannya adalah lebih aman dan menguntungkan serta memiliki resiko yang lebih kecil jika dibandingkan dengan jaminan lainnya. Pinjaman dengan jaminan kartu ATM lebih mudah karena nasabah pelepas uang merupakan pekerja tetap di sebuah perusahaan dan bunga pembayaran pinjaman tinggal memotong jumlah gaji yang akan diterima nasabah. Sementara pinjaman dengan jaminan kendaraan bermotor tetap mendatangkan keuntungan karena apabila nasabah tidak dapat membayar pinjaman, jaminan kendaraan bermotor bisa dijual untuk menutupi kerugian pinjaman yang tidak dikembalikan.

"ya macem-macem. Namanya orang pinjem mesti kabeh uwong gelem. Dikasih berapapun pasti mau. Ada yang minta kecil ada yang pinjem banyak. Paling kecil lima ratus, kalo paling besar ya tergantung jaminane. Ne pake ATM paling satu sampe satu setengah. Kalau jaminan e pake motor, ya tergantung motornya juga. Misalnya ne motor baru biasanya aku kasih sampe lima juta."

(Hasil wawancara dengan key informan).

Dalam menjalankan kegiatan usahanya, pelepas uang memperhatikan aspek kepribadian dari para nasabah yang meminjam dan juga kepribadian dari para mitra usahanya. Kejujuran dan sikap transparan dipandang oleh pelepas uang sebagai sikap yang harus diperhatikan dan dikembangkan agar hubungan kemitraan yang dijalin dengan nasabah dan para mitra usaha dapat berjalan lancar dan bertahan lama. Kejujuran juga diperlukan dalam menjalin kemitraan dengan pihak lain seperti dengan para nasabah. Dalam konteks ini, kejujuran yang dimaksud adalah dalam hal pembayaran ataupun pelunasan pinjaman. Apabila besaran uang yang harus dibayar dan tenggat waktu pembayaran sudah disepakati, maka kejujuran dalam merealisasikan atau menjalankannya sangat diperlukan. Begitu pun apabila ternyata ada permasalahan yang muncul sehingga besaran uang pembayaran atau tenggat waktu pembayaran yang sudah ditentukan tidak dapat dipenuhi, maka kejujuran dalam menyampaikan penyebab munculnya masalah harus dikedepankan.

Hubungan dan relasi antara pengusaha pelepas uang dan jaringannya dapat berjalan selama ada norma, kepercayaan dan nilai yang disepakati bersama-sama. Hubungan dalam urusan pinjam meminjam dana hingga proses pengembalian dana pinjaman tersebut, berlangsung juga dalam aturan kesepakatan bersama. Apabila dikaji dengan karakteristik interaksional jaringan sosial, maka interaksi antar individu dalam jaringan usaha pelepas uang merujuk kepada dimensi *content*. Dimensi *content* menunjukkan tujuan tertentu yang ingin dicapai dalam sebuah hubungan sosial (Mitchell 1974). Tujuan tersebut harus dilakukan dalam sebuah transaksi atau pertukaran yang dilandasi dengan sebuah kesepakatan antar pihak. Walaupun kesepakatan dalam hubungan transaksional tersebut akan membatasi gerak semua pihak, tujuan yang ingin dicapai dalam interaksi akan bisa dicapai. Dalam usaha pelepas uang, hubungan transaksi pinjam meminjam menjadi dimensi *content* karakteristik jaringan sosialnya.

Di lain pihak, penelitian Budiarti (2016), Nur Islami (2016) dan Munthe (2018) menghasilkan temuan dalam hal kerjasama pengadaan bahan baku dan produk usaha di dalam jaringan sosial, dan penelitian Haryono (2007) menghasilkan temuan jaringan sosial yang berisikan rekrutmen dan bantuan pemilihan pekerjaan bagi kaum migran. Lebih jauh, asosiasi dan makna yang mendasari hubungan dalam jaringan sosial pada penelitian ini memiliki perbedaan jika dibandingkan dengan penelitian oleh Budiarti (2016), Nur Islami (2016), Munthe (2018) dan Haryono (2007). Hubungan dalam keluarga atau yang bersifat kekerabatan masih sangat kental dalam mendasari jaringan sosial pada temuan penelitian Budiarti (2016), Nur Islami (2016), Munthe (2018) dan Haryono (2007). Sementara, asosiasi dan makna yang mendasari jaringan sosial yang dimiliki oleh pelepas uang adalah hubungan berdasarkan kepentingan (*interest*) ekonomi, baik kepada nasabah maupun mitra usahanya.

Gethok Tular

Jaringan yang dimiliki oleh usaha pelepas uang meliputi nasabah pelepas uang, rekan dengan profesi serupa dan pemilik bengkel motor. Hubungan antara pelepas uang dan nasabah bersifat

transaksional, artinya jaringan yang ada memiliki tujuan transaksi atau pertukaran sumber daya. Pelepas uang bertujuan mencari keuntungan atas dana yang dipinjamkan, sementara nasabah memiliki tujuan meminjam dana dengan biaya transaksi yang lebih rendah dibandingkan pinjaman kepada lembaga keuangan formal. Usaha pelepas uang telah dijalankan oleh Ibu T sejak tahun 2011 dan kini memiliki 46 nasabah yang meminjam. Nasabah tersebut terbagi menjadi 28 nasabah dengan jaminan kartu ATM, 5 nasabah dengan jaminan perhiasan, 3 nasabah dengan jaminan laptop dan 10 nasabah dengan jaminan motor.

"Usahaku dikenal orang lain ya dengan Gethok tular. Sesudah pada tau otomatis sendiri-sendiri lah gitu pada dateng. Kadang aku gak kenal. Ada yang ngebel dulu, tanya, Nyah, njenengan juragan nggih? Ada yang langsung dateng ke rumah. Lah aku kan yo bingung, wong engga kenal."

(Hasil wawancara dengan key informan).

Jaringan antara pelepas uang dan rekan seprofesi mencakup pertukaran informasi seputar usaha. Hal ini meliputi informasi tentang nasabah yang baik dan "nakal" yang berguna dalam proses seleksi pemberian pinjaman kepada nasabah. Sementara, pelepas uang dan pemilik bengkel motor memiliki jaringan tentang informasi seputar nilai jaminan berupa kendaraan bermotor dan penjualan jaminan yang tidak ditebus. Apabila ada calon nasabah yang ingin menjaminkan kendaraan bermotor, pelepas uang memiliki informasi taksiran atau dugaan harga yang akan menjadi patokan nilai pemberian pinjaman. Informasi tersebut juga berguna bagi pelepas uang andaikata nasabah gagal membayar pinjamannya. Kendaraan yang telah dijaminkan dan gagal ditebus akan dilepas atau dijual kepada mitra pemilik bengkel motor. Hasil penjualan atas jaminan tersebut digunakan sebagai ganti untuk menutupi pinjaman yang telah diberikan kepada nasabah sehingga pelepas uang tidak mengalami kerugian.

Orientasi hubungan antara pelepas uang dengan nasabah dan mitra usahanya menunjuk kepada hubungan yang berorientasi resiprok atau satu sama lain, tidak hanya terbatas dari satu individu ke individu lainnya. Pelepas uang memberikan informasi terkait dengan bagaimana peminjaman dana dapat dilakukan sementara nasabah memberi informasi terkait dengan kebutuhan peminjaman dana dan jaminan yang akan diberikan. Dengan mitra usaha pemilik bengkel, pelepas uang saling bertukar informasi terkait dengan nilai jaminan kendaraan bermotor, berapa nilai jual dan berapa nilai pinjaman yang pantas diberikan.

Lebih jauh, interaksi hubungan antara pelepas uang dengan nasabah berlangsung secara saling menguntungkan. Pelepas uang diuntungkan dengan kehadiran nasabah, begitu pula sebaliknya. Nasabah menerima manfaat dalam pemenuhan kebutuhan pinjaman. Proses interaksi tersebut akan diceritakan nasabah kepada orang lain sebagai bahan obrolan dan hal tersebut menguntungkan pengusaha pelepas uang. Manfaat bagi pelepas uang adalah adanya promosi atau publikasi gratis tentang usahanya kepada orang lain. Hal itu akan semakin membuat usahanya banyak dikenal orang. Konsekuensinya adalah pengusaha pelepas uang harus menjaga usahanya dengan baik supaya memiliki reputasi dan pengakuan dari masyarakat.

Orientasi hubungan antara pelepas uang kepada nasabah dan mitra usahanya menunjukkan dimensi *directedness* jaringan sosial. Mitchell (1974) menyatakan bahwa orientasi dalam hubungan mengarah dari satu pihak ke pihak yang lain atau timbal balik yang ditunjukkan oleh dimensi *directedness*. Dalam usaha pelepas uang, orientasi dalam hubungan dengan nasabahnya berlangsung secara timbal balik atau dua arah yang dibuktikan dengan konsep gethok tular. Pengusaha pelepas uang memberikan jasa pinjaman, lalu nasabah akan menceritakan kepada orang lain tentang jasa pinjaman yang telah diterima. Kedua belah pihak menerima keuntungan dari interaksi dalam hubungan tersebut. lebih jauh, interaksi hubungan yang berjalan dua arah antara satu pihak dengan pihak lainnya menunjukkan fungsi jaringan sosial sebagai pelumas (*lubricant*) yang memperlancar kegiatan dan aktivitas ekonomi yang terjadi, khususnya bagi nasabah dan pengusaha pelepas uang.

Temuan ini serupa dengan temuan Budiarti (2016), Nur Islami (2016), Munthe (2018) dan Haryono (2007). Penelitian Budiarti (2016) menunjukkan orientasi hubungan yang bersifat dua arah antara pengusaha industri kecil dan mitra usaha dalam hal produksi dan distribusi serta pengadaan bahan baku di wilayah Kabupaten Bandung. Sementara penelitian Nur Islami (2016) dan Munthe (2018) menunjukkan orientasi hubungan dua arah antara pedagang, pemasok barang dan pembeli. Penelitian Haryono (2007) menunjukkan bagaimana orientasi hubungan yang bersifat dua arah dilakukan di daerah asal untuk mengajak kerabat dan tetangga bermigrasi ke daerah perantauan.

Tanggal "Gajian", Musim Anak Sekolah dan Hari Raya

Interaksi antara pelepas uang dan nasabah bersifat situasional. Artinya, interaksi dilakukan ketika ada kebutuhan sesuai dengan situasi yang dihadapi. Misalkan, pelepas uang akan menjalin interaksi dengan nasabah apabila sudah mendekati jatuh tempo pembayaran pinjaman. Pelepas uang akan menghubungi nasabah untuk menanyakan pembayaran pinjaman yang sudah mendekati jatuh tempo,

biasanya pada periode menjelang awal bulan untuk nasabah dengan jaminan kartu ATM. Hal ini dilakukan untuk mengantisipasi kemungkinan terburuk apabila nasabah tidak bisa membayar pinjamannya.

"Ya bulan2 rame ya, tanggal enom. Asal tanggal enom aku sibuk ngurusin ATM."

"Musim anak sekolah, mau lebaran juga, soale orang banyak butuh untuk nutup arisan, nutup pkk. Banyak orang gade-gadein. Butuh dana tho. Kadang motor sampe ga muat tempate."

(Hasil wawancara dengan key informan).

Periode musim anak sekolah dan menjelang hari raya menjadi periode dimana interaksi pelepas uang dengan nasabah menjadi semakin tinggi frekuensinya. Banyak nasabah yang datang mengajukan pinjaman dengan menjaminkan kartu ATM atau kendaraan bermotor untuk memenuhi kebutuhan pembayaran sekolah anak atau kebutuhan di hari raya. Dampaknya adalah kontak yang terjalin di dalam jaringan pelepas uang meningkat seiring dengan meningkatnya frekuensi pertemuan. Walaupun demikian, pelepas uang memiliki waktu dan jam kerja yang fleksibel dalam melayani permintaan nasabah dan maupun pihak lain yang berkaitan dengan usaha peminjaman dana sehingga dapat dijangkau dengan mudah oleh pihak-pihak lain. Waktu yang fleksibel ditunjukkan dengan mudahnya pelepas uang untuk ditemui, baik di rumah atau bertemu di tempat yang lain. Jika dibandingkan dengan lembaga keuangan formal, pelepas uang memiliki keterbukaan dan keterjangkauan yang lebih tinggi dalam melayani permintaan peminjaman dana. Lembaga keuangan formal dibatasi oleh waktu dan jam kerja operasional, sementara pelepas uang lebih fleksibel. Pertemuan atau pembuatan janji untuk bertemu dapat dilakukan diluar jam operasional. Calon nasabah tinggal menghubungi pelepas uang untuk membuat janji bertemu.

Banyaknya kontak yang terjadi dalam jaringan pelepas uang dapat dikaji dengan karakteristik jaringan sosial, yaitu dimensi frekuensi. Menurut Mitchell (1974), dimensi tersebut menunjukkan kuantitas kontak yang terjadi antar individu dalam jaringan sosial. Selain itu, keteraturan menjadi bagian dari seberapa sering kontak terjadi dalam interaksi yang dilakukan (Mitchell 1974). Artinya, kuantitas kontak antar pihak harus terjadi secara teratur selama interaksi dilakukan. Dalam jaringan pelepas uang, frekuensi kontak interaksi terjadi secara teratur di momen-momen tertentu, yaitu di waktu nasabah menerima gaji, tahun ajaran baru sekolah dan mendekati hari raya. Walaupun demikian, peningkatan frekuensi kontak dalam interaksi tidak menjamin tingginya intensitas yang terjadi dalam jaringan sosial.

Frekuensi bertemunya kontak di dalam jaringan juga dijelaskan dalam penelitian oleh Budiarti (2016), Nur Islami (2016) dan Haryono (2007). Frekuensi interaksi semakin tinggi dan dilakukan hanya di waktu-waktu tertentu saja. Perbedaannya adalah disesuaikan dengan konteks usaha seperti ketika pemesanan bahan baku, ketika ada saudara yang ingin ikut dalam usaha di perantauan dan pemesanan barang dagangan. Di waktu-waktu tersebut, frekuensi interaksi dalam jaringan semakin tinggi dilakukan.

Toleransi Pembayaran Pinjaman

Usaha yang dijalankan pelepas uang tidak selalu berjalan mulus. Tidak jarang timbul masalah di antara pelepas uang dengan nasabahnya. Masalah yang timbul biasanya terkait dengan pembayaran pinjaman beserta bunga, penundaan pembayaran pinjaman dan nasabah kabur. Penyelesaian permasalahan antara pelepas uang dan nasabah biasanya dilakukan dengan mengedepankan pembicaraan dan mencari solusinya. Jalur hukum formal tidak menjadi pilihan utama dalam penyelesaian masalah. Namun, jalur hukum formal tetap menjadi salah satu alternatif pilihan apabila tidak tercapai kesepakatan diantara kedua belah pihak.

"biasane orang kesini mergo kepepet, butuh buat ya macem-macem, sekolah, berobat, bojone PHK, opo durung gajian. Ya kadang mesake, tapi gimana lagi. Ne aku mesake terus yo aku sing remuk. Malah bakul e sing tombhok. Pengen untung malah buntung."

... Jenenge wong perjalanan pasti ga da yg mulus, mesti ada kesandungnya."

(Hasil wawancara dengan key informan).

Persoalan seputar pembayaran pinjaman atau penundaan pembayaran pinjaman diselesaikan supaya kedua belah pihak mendapatkan keuntungan atau tidak ada yang dirugikan. Pelepas uang tetap mendapatkan pembayaran atas pinjaman yang telah diberikan, sementara nasabah tetap dapat mencicil pembayaran atas pinjaman tersebut. Biasanya nasabah mengalami kesulitan dalam melakukan pembayaran pinjaman dan meminta tambahan waktu untuk melunasi pinjaman. Dalam hal ini, pengusaha pelepas uang memberikan toleransi dan tambahan waktu kepada nasabah terkait permasalahan yang dihadapi. Toleransi yang diberikan biasanya dalam hitungan hari, mingguan atau bahkan bulanan tergantung kepada konteks permasalahan.

"Biasane aku gini, ada kebijaksanaan sih, sebulan dua bulan sampe tiga bulan eneng e mor mleset terus cuma janji-janji lah intine tapi ga pernah nepatin ta kasih tempo lagi 1 bulan, ta tambahi lagi 2 bulan, jadi 6 bulan lah maksimal, 6 bulan udah ga ada konfirmasi, ga ada insiatif, untuk ngasih R pun juga ga ada,aku kasih peringatan." (Hasil wawancara dengan key informan).

Durabilitas jaringan yang dibangun antara pelepas uang dan nasabahnya tidak hanya tergantung dari penyelesaian kontrak pinjaman yang dilakukan. Apabila kontrak pinjaman telah selesai, maka jaringan yang telah dibentuk antara pelepas uang dan nasabah dapat diteruskan seperti layaknya teman atau kenalan. Lebih jauh, jaringan yang telah terbentuk antara pelepas uang dan mitra usaha pemilik bengkel di Kota Semarang memiliki karakteristik durabilitas yang berbeda jika dibandingkan dengan jaringan antara pelepas uang dengan nasabahnya. Tidak ada batasan kontrak tentang pinjaman, seperti antara pelepas uang dan nasabah. Artinya, jaringan ini memiliki durabilitas selama hubungan yang terjalin tetap mendatangkan manfaat bagi kepentingan kedua belah pihak.

“Untuk memperlancar mempermudah usaha aku, aku harus kerjasama sama relasi. Motor yang macet-macet, yang gak diambil, ini harus ta lempar, ta buang tempat e yang aman, hati-hati, buang sama orang yang jauh, kalo yang dekat-deket malah bahaya.”

“Takon-takon sik, ngko ne aku keblondro khan. Makane takok-takok sik. Temenku banyak yang relasi-relasi. Ta tanya dulu. Motor ini tahun ini harga pasaran e kalo pedhotan berapa.”

(Hasil wawancara dengan key informan).

Toleransi pembayaran pinjaman yang diberikan oleh pelepas uang kepada nasabahnya dilakukan dengan tujuan menjaga hubungan sosial yang sudah terjalin. Tujuannya tidak hanya kepentingan ekonomis semata. Dalam pertukaran ekonomis, aktor selalu berusaha melakukan relasi yang mampu mendatangkan sumber daya melalui berbagai transaksi (bersifat transaksional) (Usman, 2018). Oleh karena itu, tujuan utamanya adalah memperoleh keuntungan ekonomi dan hanya memberikan komitmen dalam jangka pendek sebatas keperluannya saja. Sementara, pertukaran sosial ditandai dengan relasi yang terjalin dalam upaya optimalisasi biaya dalam hubungan tersebut. Relasi-relasi dalam pertukaran sosial menghasilkan reputasi yang memiliki peran penting karena memberikan pengakuan bagi para aktor untuk memperkuat sumber daya yang dimiliki dan memperkuat posisi aktor di dalam jaringan. Dalam hal ini, pelepas uang melakukan pertukaran secara sosial yang bertujuan memberikan manfaat secara sosial kepadanya dengan adanya reputasi dan pengakuan dari masyarakat.

Dimensi *durability* dalam karakteristik interaksi jaringan sosial dijelaskan Mitchell (1974) sebagai tingkat daya tahan hubungan sosial dalam menghadapi permasalahan. Seberapa durasi yang bisa diberikan setiap pihak yang menjadi bagian dalam interaksi tersebut. Jaringan usaha pelepas uang pun memiliki *durability* yang berbeda. Terkadang interaksi hubungan dengan nasabah berlangsung singkat sesuai dengan kontrak pinjaman. Terkadang interaksi antara nasabah dan pelepas uang bisa berlanjut walaupun kontrak pinjaman telah berakhir. Pemberian toleransi pembayaran pinjaman menjadi salah satu usaha dari pelepas uang untuk memberikan durabilitas yang tinggi dalam interaksi yang dilakukan dengan nasabah. Tingginya daya tahan dalam interaksi dengan para nasabah diakui oleh pelepas uang dapat menambah relasi pertemanan atau relasi bisnis dalam usaha yang berbeda.

Dimensi durabilitas juga dijelaskan dalam penelitian oleh Budiarti (2016), Nur Islami (2016), Munthe (2018) dan Haryono (2007), namun berbeda dalam penerapannya. Pembicaraan dengan musyawarah untuk mencari solusi permasalahan selalu dikedepankan terkait dengan penetapan harga (Nur Islami, 2016; Munthe, 2018), mengatasi pesanan gagal (Budiarti, 2016) maupun penetapan lokasi berjualan (Haryono, 2007). Sementara, pelepas uang memberikan kelonggaran berupa toleransi untuk keterlambatan atau penundaan pembayaran pinjaman. Semua itu dilakukan supaya jaringan yang ada bisa bertahan dan dipertahankan oleh aktor dan pelaku di dalam jaringan tersebut.

Dari Relasi Menjadi Pelanggan

Pelepas uang memiliki prinsip-prinsip dalam menjalankan bisnisnya. Prinsip ini melandasi proses transaksi peminjaman dana kepada nasabah. Prinsip yang utama adalah sportif. Apabila sudah berjanji maka harus ditepati. Apabila sudah sepakat mengenai peminjaman dana, maka pelepas uang akan sportif terkait dengan besaran bunga pinjaman dan ketentuan terkait dengan jaminan. Artinya, bunga pinjaman tidak akan berubah-ubah, sesuai dengan kesepakatan awal. Jatuh tempo pembayaran pinjaman selalu dicatat dalam buku transaksi sehingga penagihan dilakukan sesuai dengan jatuh tempo pembayaran. Jaminan milik nasabah pun tidak akan dijual, dieksekusi atau dilepas tanpa ada informasi atau persetujuan nasabah. Harapannya adalah nasabah juga melakukan tanggung jawab pembayaran pinjaman dengan lancar.

“nasabah biasane tempo pendek, mung butuh cepet. Tapi yo ene sing pinjem lagi kalo pinjeman sebelumnya wis ditutup. Ene sing ngomong, ne di tempatku motor e aman, ora bakal rusak soale ora ta nggo. Ne di tempat lain ada yang motor e dipake ke sawah opo ke pasar opo malah direntalke. Padahal ne ta rentalke yo iso, tapi resiko, malah rusak motor e. Mungkin mergo kuwi podho seneng ne pinjem di tempatku.” (Hasil wawancara dengan key informan).

Dampaknya adalah usaha pelepas uang berkembang dan mampu menambah jumlah nasabah peminjam. Ketika nasabah merasa senang dan nyaman melakukan transaksi peminjaman dana serta

merasa puas dengan jasa yang diberikan, nasabah akan melakukan transaksi kembali di kemudian hari. Kepuasan nasabah tercermin dari transaksi peminjaman dana yang meningkat dan terkadang dilakukan terus menerus atau berulang kali.

Proses interaksi yang dilakukan berulang secara terus menerus akan meningkatkan frekuensi transaksi. Selain itu, intensitas hubungan yang terjadi antara pelepas uang dengan nasabahnya meningkat seiring dengan peningkatan kuantitas bertemu. Setiap transaksi yang berhasil dilakukan mampu membawa setiap pihak berkenalan satu sama lain. Kedalaman perkenalan inilah yang membawa perubahan dalam interaksi hubungan antara nasabah dan pelepas uang. Semula hanya sekedar bertransaksi untuk memenuhi kebutuhan urgensi pinjaman sampai pada akhirnya rutin menjadi pelanggan pelepas uang.

Dimensi *intensity* dijelaskan Mitchell (1974) sebagai seberapa jauh pengaruh yang dimiliki aktor ketika terlibat dalam sebuah interaksi dan hubungan sosial. Perubahan tingkah laku sosial dalam keterlibatan aktor pada sebuah hubungan diinterpretasikan kepada dimensi *intensity*. Hal ini terkait erat dengan kedekatan hubungan personal antar individu yang mencakup nilai dan kewajiban moral serta pengaruh yang bisa diberikan kepada pihak lain. Dengan demikian, intensitas hubungan merupakan tingkat ketergantungan seorang kepada yang lain, ketika satu pihak menjadi elemen penting bagi pihak lainnya dalam sebuah jaringan. Dalam hal jaringan pelepas uang, dimensi *intensity* ditunjukkan dengan kesediaan nasabah menjadi pelanggan. Nasabah tetap menjalin interaksi dengan pelepas uang walaupun tidak berada dalam kondisi keuangan yang genting. Nasabah telah menganggap pelepas uang sebagai bagian penting dan berperan vital dalam pemenuhan kebutuhan keuangan. Disinilah keberhasilan jaringan yang dimiliki oleh pelepas uang. Pengaruh yang diberikan pelepas uang mampu mengubah tingkah laku nasabahnya untuk meningkatkan kedekatan personal dan menambah intensitas transaksi peminjaman dana.

Dimensi *intensity* juga dijelaskan dalam penelitian sebelumnya, seperti Budiarti (2016), Nur Islami (2016) dan Munthe (2018). Temuannya adalah faktor kedekatan dalam interaksi, ketergantungan dan besarnya pengaruh yang diberikan dalam interaksi menghasilkan perluasan jaringan dengan tujuan agar usaha tetap bertahan dan berkembang. Sementara, temuan Haryono (2007) menunjukkan bahwa kontinuitas hubungan yang terjalin membantu mempermudah akumulasi dan distribusi sumber daya sosial maupun ekonomi demi kelangsungan usaha.

Telah ditunjukkan bahwa jaringan sosial membantu pengusaha pelepas uang menjalankan usahanya, mulai dari awal dan berkembang hingga sekarang. Jaringan pelepas uang dimulai dari informasi yang beredar secara gethok tular dan membantu mengembangkan usahanya. Sementara, fleksibilitas jam operasional dan komunikasi serta pilihan transaksi yang memadai bagi nasabah dalam bentuk pinjaman dengan jaminan ATM dan kendaraan bermotor menambah keunggulan usaha pelepas uang dan mengembangkan jaringan yang dimiliki. Peningkatan interaksi dalam jaringan terjadi seiring dengan peningkatan kuantitas frekuensi kontak untuk saling bertemu di momen tertentu. Jaringan yang dimiliki pelepas uang pun berkembang dan mampu meningkatkan status hubungan antar individu. Ketika suatu jaringan sosial dapat bertahan dan mengalami perkembangan kedekatan, karakteristik hubungan tersebut akan mengalami perubahan, seperti perubahan dari sekedar relasi kemudian menjadi langganan.

4. Simpulan dan Saran

Penelitian ini memperlihatkan peran jaringan sosial usaha pelepas uang dalam konteks keberlanjutan usaha. Melalui deskripsi dan analisis dapat disimpulkan bahwa keberadaan jaringan sosial memberikan manfaat bagi pengembangan dan keberlangsungan usaha pelepas uang. Karakteristik jaringan sosial dengan berbagai dimensinya mengungkapkan bagaimana pelepas uang membentuk, mengembangkan, dan menjaga kontinuitas usahanya terutama dalam proses transaksi peminjaman dana. Dalam usaha pelepas uang, hubungan transaksi pinjam meminjam dengan jaminan ATM dan kendaraan bermotor menjadi dimensi *content* karakteristik jaringan sosialnya. Sementara, dimensi *directedness* ditunjukkan dengan konsep *gethok tular* yang berorientasi timbal balik atau dua arah dalam hubungan dengan nasabah. Dimensi frekuensi ditunjukkan dengan kontak interaksi yang terjadi secara teratur di momen-momen tertentu, yaitu di waktu nasabah menerima gaji, tahun ajaran baru sekolah dan mendekati hari raya. Pemberian toleransi pembayaran pinjaman merupakan dimensi *durability*, sementara dimensi *intensity* menggambarkan perubahan yang pada awalnya sebagai relasi berubah pelanggan.

Daftar Rujukan

- Agusyanto, R. (2007). *Jaringan sosial dalam organisasi*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Budiarti, M. (2016). Jaringan Sosial Kebertahanan Kegiatan Usaha Industri Kecil di Desa Sukamaju Kecamatan Majalaya Kabupaten Bandung. *AdBispreneur*, 1(3), 221–230. Retrieved from [http://download.garuda.ristekdikti.go.id/article.php?article=499281&val=10234&title=JARINGAN SOSIAL KEBERTAHANAN KEGIATAN USAHA INDUSTRI KECIL DI DESA SUKAMAJU KECAMATAN MAJALAYA KABUPATEN BANDUNG](http://download.garuda.ristekdikti.go.id/article.php?article=499281&val=10234&title=JARINGAN%20SOSIAL%20KEBERTAHANAN%20KEGIATAN%20USAHA%20INDUSTRI%20KECIL%20DI%20DESA%20SUKAMAJU%20KECAMATAN%20MAJALAYA%20KABUPATEN%20BANDUNG)
- Bukhari. (2017). Pedagang Kaki Lima (PKL) dan Jaringan Sosial: Suatu Analisis Sosiologi. *Jurnal Sosiologi USK*, 11(1), 76–88. Retrieved from <http://www.jurnal.unsyiah.ac.id/JSU/article/view/10091>
- Creswell, J. W. (2013). *Research Design Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed* (3rd ed.). Yogyakarta: PUSTAKA PELAJAR.
- Damsar. (2016). *Pengantar Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: Kencana.
- Erianjoni, & Ikhwan. (2012). Pola dan Jaringan Prostitusi Terselubung di Kota Padang. *Humanus*, 11(2), 59–87. Retrieved from <http://ejournal.unp.ac.id/index.php/humanus/article/view/2155>
- Field, J. (2010). *Modal Sosial*. Bantul: Kreasi Wacana.
- Fitriyani, N. (2015). Studi Tentang Jaringan Sosial Di Dalam Simpan Pinjam Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri Pedesaan (Pnpm-Mp) Di Desa Mata Air Kecamatan Kaubun (Nurul Fitriyani). *Sosiatri Sosiologi*, 3(3), 125–134. Retrieved from <http://ejournal.sos.fisip-unmul.ac.id/site/?p=794>
- Hardiyanti, O. (2014). Analisis Pemanfaatan Jaringan Sosial Centre for Orangutan Protection (Cop) Di Kalimantan Dalam Upaya Penyelamatan Orangutan. *E-Journal Ilmu Sosiatri*, 2(1), 1–14. Retrieved from [http://ejournal.sos.fisip-unmul.ac.id/site/wp-content/uploads/2014/02/Jurnal Format \(02-22-14-07-40-40\).pdf](http://ejournal.sos.fisip-unmul.ac.id/site/wp-content/uploads/2014/02/Jurnal%20Format%20(02-22-14-07-40-40).pdf)
- Harini, N. D. (2012). Dari Miyang ke Longlenan: Pengaruh jaringan sosial pada transformasi masyarakat nelayan. *Jurnal Komunitas*, 4(2), 178–190. Retrieved from <https://doi.org/10.15294/komunitas.v4i2.2413>
- Haryono, T. J. S. (2007). Jaringan Sosial Migran Sirkuler: Analisis tentang Bentuk dan Fungsi. *Masyarakat, Kebudayaan Dan Politik*, 20(2). Retrieved from [http://www.jurnal.unair.ac.id/filerPDF/Jaringan Sosial Migran Sirkuler.pdf](http://www.jurnal.unair.ac.id/filerPDF/Jaringan%20Sosial%20Migran%20Sirkuler.pdf)
- Hertanto, D., Sugiyanto, S., & Safitri, R. (2016). Analisis Struktur Jaringan Komunikasi dan Peran Aktor Dalam Penerapan Teknologi Budidaya Kentang (Petani Kentang Desa Ngantru Kecamatan Ngantang Kabupaten Malang). *Habitat*, 27(2), 55–65. <https://doi.org/10.21776/ub.habitat.2016.027.2.7>
- Kabo, F. W., Davis, G. F., & Wineman, J. D. (2008). Spatial and Social Networks in Organizational Innovation. *Environment and Behavior*. Retrieved from [https://doi.org/10.1177%2F0013916508314854](https://doi.org/10.1177/10.1177%2F0013916508314854)
- Lawang, R. M. Z. (2004). *Kapital Sosial dalam Perspektif Sosiologik*. Jakarta: FISIP UI PRESS.
- Manzilati, A. (2017). *Metodologi Penelitian Kualitatif: Paradigma, Metode dan Aplikasi*. Malang: Universitas Brawijaya Press.
- Mitchell, J. C. (1974). Social Networks. *Annual Review of Anthropology*, 3, 279–299.
- Moleong, L. J. (2006). *Metodologi penelitian kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

- Munthe, T. L. (2018). Pertukaran Sosial dan Hubungan Kerabat Antar Pedagang Pakaian Bekas di Pasar Senggol Kota Dumai. *JOM Fisip*, 5(1), 1–15. Retrieved from <https://jom.unri.ac.id/index.php/JOMFSIP/article/view/19893>
- Mutiari, I. R., Sumarti, T., & Satria, A. (2018). Tindakan Rasional dan Strategi Berjejaring Rumah Tangga Nelayan Kecil. *Sodality: Jurnal Sosiologi Pedesaan*, 6(1), 32–39. Retrieved from <http://journal.ipb.ac.id/index.php/sodality/article/view/21206/14511>
- Nur Islami, E. M. (2016). Analisis Jaringan Sosial Pasar Sunday Morning (Sunmor) di Universitas Gadjah Mada Yogyakarta. *Jurnal Media Wisata*, 14(November), 415–425. Retrieved from <http://amptajurnal.ac.id/index.php/MWS/article/viewFile/180/110>
- Pamungkas, D. (2018). Social Networks Among Small-Scale Fishermen in Cilincing As a Strategy to Dealing With Uncertainty in Finding Fish Resources. *Komunitas: International Journal of Inconesian Society and Culture*, 10(1). <https://doi.org/10.15294/komunitas.v9i1.12643>
- Parasmo, T. H., & Utami, D. (2017). Jaringan Sosial Pedagang Barang Antik di Kota Surabaya (Studi Deskriptif Kualitatif Tentang Pedagang Klithikan Barang Antik di Jalan Bodri Kota Surabaya). *Paradigma*, 5(3). Retrieved from <http://jurnalmahasiswa.unesa.ac.id/index.php/paradigma/article/view/21828>
- Purba, K. ., Syahlani, S. ., Haryadi, F. ., Andarwati, S., & Putra, A. R. . (2018). Analisis Model Jaringan Sosial Rantai Pemasaran Telur Ayam Ras di Yogyakarta. *Jurnal Sain Peternakan Indonesia*, 13(3), 295–302. Retrieved from <https://ejournal.unib.ac.id/index.php/jspi/article/view/3943>
- Runturambi, A. J. S. (2017). Pentingnya Analisa Jaringan Sosial dalam Menelusuri Budaya Menyimpang di Lembaga Pemasarakatan. *Deviance, Jurnal Kriminologi*, 1(1), 1–12. Retrieved from <https://journal.budiluhur.ac.id/index.php/deviance/article/view/588>
- Safitri, Y. M., & Wahyuni, E. S. (2013). Jaringan Sosial dan Strategi Adaptasi Tenaga Kerja Migran Asal Lampung Di Desa Jayamukti, Kecamatan Cikarang Pusat, Kabupaten Bekasi, Provinsi Jawa Barat. *Sodality: Jurnal Sosiologi Pedesaan*, 01(01), 64–77. Retrieved from <file:///C:/Users/Owner/Downloads/9391-26835-2-PB.pdf>
- Setiawati, S. (2016). Jaringan Sosial Organisasi Lesbian, Bisexual Dan Transgender: Studi Kasus Organisasi Ardhanary Institute Di Jakarta. *Jurnal Antropologi*, 18(2), 153–171. Retrieved from <http://jurnalantropologi.fisip.unand.ac.id/index.php/jantro/article/view/64>
- Sulistiawati, A., Lubis, D. P., & Mulyani, E. S. (2014). Analisis Jaringan Sosial Dalam Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan) Tani Berkah. *Sodality: Jurnal Sosiologi Pedesaan*, 02(02), 76–82. <https://doi.org/http://doi.ieeeecomputersociety.org/10.1109/ESIAT.2009.361>
- Usman, S. (2018). *Modal Sosial* (1st ed.). Yogyakarta: Pustaka Pelajar.