

**ECONOMIC ACTIVITIES AND SOCIAL ONLINE BUSINESS IN STUDENT RIAU
UNIVERSITY PEKANBARU**

VINCENTIUS FERNANDUS. 11011127670. Guided by Dr . Hesti Asriwandari,M.Si

(vincentzisti@gmail.com)

*Sociology Major, Departement of Faculty Social And Political Sciences
University of Riau, Pekanbaru
Campus Bina Widya At HR Soebrantas Street Km. 12,5 Simpang Baru
Pekanbaru Indonesia*

ABSTRACT

This thesis is submitted in order to qualify holds a Bachelor of Sociology. With the title economic activities and social online business among students . the issues discussed in the thesis this is how economic activities online business among students and social relations in the business of online among students and how the benefits of running a business online among students. The subject in this study is 7 people. The samples used in this study is the snowball, this technique is the first sample and the next is obtained from information first sample. The method used is the method of research a qualitative because this method to explain every problem about this title is a descriptive. Instruments screening data used is an observation, a list of questions and documents. The theory used theory is social capital where to there is confidence, the network and norms. The results in general, the writer can say that students who conduct business online are basically to add to the needs of as a student, the subject in this study and of other people like a friend that come in online business is on the previous one never follow any business. Relations between resellers and customers not only through social media but offline. Sellers receive if a buyer who wants to meet to do the sale and purchase transactions. The importance of a social capital that must be held a reseller can help online business is in the technician can run smoothly. Capital, there are like trust, norms, and the network.

Keyword : economic's activities, benefits, online shop

KEGIATAN EKONOMI DAN SOSIAL PADA USAHA ONLINE DI KALANGAN MAHASISWA UNIVERSITAS RIAU PEKANBARU

Oleh :

VINCENTIUS FERNANDUS. 1101112767

Email : vincentzisti@gmail.com

Pembimbing : DR. Hesti Asriwandari, MSi

Jurusan Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Jl. HR. Soebrantas KM. 12,5 Kampus Bina Widya Simpang Baru

Pekanbaru Indonesia

ABSTRAK

Skripsi ini diajukan guna memenuhi syarat meraih gelar Sarjana Sosiologi. Dengan judul “Kegiatan Ekonomi Dan Sosial Pada Usaha Online Di Kalangan Mahasiswa Universitas Riau Pekanbaru”. Masalah yang dibahas dalam skripsi ini adalah Bagaimana Aktivitas ekonomi online shop di kalangan mahasiswa dan hubungan sosial dalam usaha online dikalangan mahasiswa serta bagaimana alasan dan manfaat menjalankan usaha online di kalangan mahasiswa. Subjek dalam penelitian ini adalah 7 orang. Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik bola salju, Teknik ini yaitu dengan menentukan sampel pertama dan sampel-sampel berikutnya di peroleh dari informasi sampel pertama. Metode yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif sebab metode ini menjelaskan setiap permasalahan mengenai judul ini secara deskriptif. Instrumen penyaringan data yang digunakan adalah observasi, daftar pertanyaan, dan dokumen. Teori yang digunakan adalah teori modal sosial dimana harus terdapat kepercayaan, jaringan dan norma. Hasil penelitian secara umum yang dilakukan maka penulis dapat mengatakan bahwa mahasiswa yang melakukan bisnis online pada dasarnya untuk menambah kebutuhan sebagai mahasiswa, subjek dalam penelitian ini termotivasi dari orang lain seperti teman sehingga ikut dalam bisnis online yang pada sebelumnya tidak pernah mengikuti bisnis apapun. Hubungan yang terjadi antara reseller dan pembeli bukan hanya melalui media sosial saja melainkan secara offline. Penjual menerima apabila ada pembeli yang ingin bertemu untuk melakukan transaksi jual-beli. Pentingnya suatu modal sosial yang harus dipegang seorang reseller dapat membantu bisnis online yang sedang di tekuni dapat berjalan dengan lancar. Modal sosial yang terdapat seperti kepercayaan, norma dan jaringan.

Kata Kunci: kegiatan ekonomi, manfaat, bisnis online

I. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi adalah sesuatu yang tidak bisa dihindari dalam era globalisasi saat ini, karena perkembangan teknologi informasi dan komunikasi akan berjalan sesuai dengan perkembangan ilmu pengetahuan. Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi harus dimaknai sebagai motivasi bagi manusia untuk mengevaluasi dan mempelajari teknologi ini sebagai dasar untuk belajar sepanjang hayat. Perkembangan teknologi informasi dan telekomunikasi menyebabkan dunia

menjadi tanpa batas (*borderless*) dan menyebabkan perubahan sosial secara signifikan berlangsung demikian cepat. menghasilkan manfaat positif, tetapi juga memungkinkan digunakan untuk hal negatif. Saat ini Banyak para pebisnis jual beli online ini memanfaatkan media sosial, karena media sosial ini memudahkan penggunaanya dengan dengan mudah berpartisipasi, berbagi, dan menciptakan isi meliputi blog, jejaring sosial, wiki, forum dan dunia virtual. Jejaring sosial pada masa ini lekat dengan budaya digital. Dengan menggunakan

jejaring sosial merupakan sebuah website dengan antar muka, aplikasi atau platform tertentu, yang didedikasikan serta memungkinkan penggunaanya untuk dapat berkomunikasi melalui informasi, pesan, gambar, video, komentar, poling dan lain sebagainya. Jika biasanya sebuah media jejaring soaial diakses atas dasar kebutuhan informasi, eksistensi diri dan aktualisais diri. Meskipun bisnis tersebut dari segi pendapatan dan keuntungan masih relatif lebih kecil. Dikarenakan drop-shipping merupakan bagi dari reseller. Kemajuan teknologi internet saat ini dan perkembangan dunia online shop tidak luput dari pandangan anak muda terutama dikalangan mahasiswa. Dengan berbisnis secara *dropship* Sebagian mahasiswa menganggap ini merupakan peluang bisnis yang menarik untuk memulai usaha atau menjadi entrepreneur.

2. RUMUSAN MASALAH

1. Bagaimana Aktivitas ekonomi online shop di kalangan mahasiswa ?
2. Bagaimana hubungan sosial dalam usaha online dikalangan mahasiswa?
3. Bagaimana alasan dan manfaat menjalankan usaha online di kalangan mahasiswa ?

3. TUJUAN PENELITIAN

Tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui aktivitas online shop dikalangan kalangan mahasiswa.
2. Untuk menjelaskan modal sosial dalam kegiatan pelaku online shop.

4. Manfaat Penelitian

Kegunaan penelitian ini dapat dilihat dari beberapa segi diantaranya sebagai berikut:

- a. Manfaat Teoritis

Sebagai bahan informasi bagi penulis dan peneliti selanjutnya yang meneliti persoalan atau kajian yang sama.

b. Manfaat Praktis

Dapat dijadikan masukan kepada para pembaca terutama kalangan mahasiswa dalam pembelajaran berbisnis baik itu secara online ataupun tidak untuk menambah penghasilan.

5. TINJAUAN PUSTAKA

1. Modal Sosial

Modal sosial adalah kumpulan sumber yang melekat dalam relasi keluarga dan dalam organisasi sosial komunitas dan yang bermanfaat untuk perkembangan kognitif dan sosial anak-anak atau pemuda. Modal sosial merupakan hubungan sosial yang terjalin dalam kehidupan sehari-hari warga masyarakat, Hubungan sosial mencerminkan hasil interaksi sosial dalam waktu yang relatif lama sehingga menghasilkan jaringan, pola kerjasama, pertukaran, sosial, saling percaya, termasuk nilai dan norma yang mendasari hubungan sosial tersebut.

Berdasarkan teori diatas modal sosial disini yang berperan penting adalah sumber daya yang melibatkan harapan resiprositas,dan melampaui individu mana pun sehingga melibatkan jaringan yang lebih luas yang hubungan-hubungannya di atur oleh tingginya tingkat kepercayaan, dimana dalam konteks ini modal sosial adalah sarana untuk menjelaskan bagaimana orang berusaha bekerja sama dan memanfaatkan sumber daya.

6. Profil Subjek

1. Subjek Penelitian A

Subjek pertama berinisial As, subyek ini merupakan subyek pertama yang dipilih peneliti. Subyek A berumur 21 tahun beragama Kristen dan bersuku Batak. Subjek sedang kuliah di jurusan Ilmu Pemerintahan angkatan 2012 Universitas Riau. Memiliki ciri-ciri fisik tinggi badan sekitar 162 cm, kulit putih ,

rambut panjang lurus. Lama melakukan bisnis online ini sekitar 2 tahun. Penghasilan yang di peroleh berkisar Rp.2.000.000,- sampai Rp.5.000.000,- juta. Menurut keterangan subjek bahwa dengan berbisnis online ini dapat membantu membiayai uang kuliah. Berikut adalah wawancara peneliti bersama subjek mengenai bisnis online:

Peneliti : Apa bisnis online yang anda tekuni dan bagaimana cara anda bergabung?

Subjek : ...“ *bisnis online yang saya tekuni itu Niendra Olshop, barang-barang yang di jual berupa sepatu, baju, tas, jam tangan, hp, dan dompet. Bagi saya berbisnis online ini sangat menarik dan sangat membantu saya memenuhi kebutuhan sebagai mahasiswa. Saya melakukan bisnis online ini sudah 2 tahun, saya mulai bergabung itu dari diri saya sendiri dengan nyoba-nyoba dan langsung menghubungi reseller Niendra Olshop untuk menjadi salah satu anggota. Saya masuk menjadi anggota itu dengan modal Rp.5.000.000,- , sebelumnya saya takut namun saya melihat bahwa jenis olshop ini dapat di percaya sehingga saya memberanikan diri.*”...

Peneliti: Apa motivasi saudara melakukan bisnis online ini ?

Subjek : “... *saya melakukan bisnis online ini karena keinginan saya sendiri, saya memilih melakukan bisnis online ini karena tidak membutuhkan tenaga yang banyak dan waktu yang fleksibel. Bisnis online sangat membantu dalam pemenuhan saya sebagai mahasiswi.*

2. Subjek Penelitian B

Subjek kedua berinisial PP, subyek ini merupakan subyek kedua yang dipilih peneliti. Subyek PP berumur 22 tahun beragama Islam dan bersuku Banjar. Subjek sedang kuliah di jurusan Ilmu Komunikasi angkatan 2012 Universitas Riau. Memiliki ciri-ciri fisik tinggi badan

sekitar 155 cm, sawo matang , rambut ikal dan panjang. Lama melakukan bisnis online ini sekitar 1 tahun 6 bulang. Penghasilan yang di peroleh berkisar lebih kurang Rp. 500,.000. Menurut keterangan subjek bahwa dengan berbisnis online ini dapat membantu membantu pendapatan Mahasiswa.

Berikut adalah wawancara peneliti bersama subjek mengenai bisnis online:

Peneliti : Apa bisnis online yang anda tekuni dan bagaimana cara anda bergabung?

Subjek : ...“ *bisnis online yang saya tekuni itu Shoopie Matine, barang-barang yang di jual berupa sepatu, baju, tas, jam tangan, hp, dan dompet. Bagi saya berbisnis online ini sangat menarik dan sangat membantu saya memenuhi kebutuhan sebagai mahasiswa. Saya melakukan bisnis online ini sudah 1 tahun 6 bulan. Saya awalnya bergabung dalam bisnis online di karenakan di tawarkan oleh teman saya. Dimana awalnya saya adalah langganan tetap Shoopie Martine, saya sering memesan barang-barang, seperti pakain, sepatu, jam, aksesoris wanita. Tidak lama kemudian setelah saya menjadi member tetap saya mendapat karu member untuk bergabung dalam pemasaran bisnis online ini. sampai saat ini saya merasa terbantu dengan adanya bisnis ini. saya bias berkuliah sambil berjualan online dan tidak mengganggu perkuliahan saya. Sampai saat ini saya bias mendapatkan penghasilan lebih kurang Rp. 500.000 per/bln dengan demikian berbisnis online di Shopie martine dapat menambah uang saku saya”...*

Peneliti: Apa motivasi saudara melakukan bisnis online ini ?

Subjek : “... *saya melakukan bisnis online ini karena keinginan saya sendirisaya merasa dengan berbisnis online di shopie martine mudah di jalani. Mekanismenya saya hanya mempost hasil-hasil terbitan*

terbaru di Shopie Martin kemudian saya Post di berbagai media sosial dan web. Terutama saya post di BBM dan Facebook. Sistemnya mereka memesan barang dan sistemnya mentransfer ke rekening bank saya. Dan saya mengkonfirmasi pesanan pelanggan saya dengan memneri seri pengiriman kepada pelanggan saya. Dengan praktisnya dan mudah di jalani saya menjadi termitivasi untuk menjalankan bisnis online di Shopie Martine. “...

3. Sbjek Penelitian C

Subjek ketiga berinisial YK, subyek ini merupakan subyek ketiga yang dipilih peneliti. Subyek YK berumur 22 tahun beragama Islam dan bersuku Melayu Subjek sedang kuliah di jurusan Teknik Informatika angkatan 2011 Universitas Riau. Memiliki ciri-ciri fisik tinggi badan sekitar 171 cm, kuning Langsung , rambut cepak. Lama melakukan bisnis online ini sekitar 2 tahun 3 bulan. Penghasilan yang di peroleh berkisar Rp. 1.500.000. Menurut keterangan subjek bahwa dengan berbisnis online ini menyenangkan dan membuat kesempatan bisnis Online menjadi suatu kesempatan yang menguntungkan. Subjek mengatakan bahwa dengan berbisnis online dapat mengisi waktu luang, kemudian cukup memenuhi tanggungan perkuliahan.

Berikut adalah wawancara peneliti bersama subjek mengenai bisnis online:

Peneliti : Apa bisnis online yang anda tekuni dan bagaimana cara anda bergabung?

Subjek: ...“bisnis online yang saya tekuni itu bunga Fanel, awalnya saya memiliki pengalaman baik dengan jual beli online seperti membeli baju dan celana. Kemudian dengan kepercayaan ini, yang dimana dalam berbisnis ini merupakan hasil hobi yang saya miliki. Keahlian untuk mendesain bunga fanel. Awalnya saya hobi dalam desain seperti mendesain kamar saya dan ruangan

rumah saya. Dengan ajakan teman yang membuat usaha bunga Fanel. Kemudian saya bergabung ikut dalam bisnisnya. Saya mempromosikan jasa saya dengan mempost di berbagai sosial media seperti Instagram, Facebook, Twiter. Dalam pembayaran berbentuk cash dan Transfer. Banyak pelanggan yang memesan melalui transfer dikarenakan banyak pelanggan berada di luar kota. Subjek mengatakan dalam pengirimannya di peroses secara tepat dan di pastikan sampai kepada tujuan pengiriman. Dalam keuntungannya sendiri sangatlah menguntungkan yang dapat membuat saya menerima hasil perbulannya lebih kurang Rp. 1.500.000. ...“

Peneliti: Apa motivasi saudara melakukan bisnis online ini ?

Subjek: “... saya melakukan bisnis online ini karena keinginan saya sendiri, saya memilih melakukan bisnis online ini karena saya mendapatkan keuntungan yang lumayan membuat saya menjadi meminati bisnis online ini. “...

4. Sbjek Penelitian D

Subjek keempat berinisial YR, subyek ini merupakan subyek yang keempat yang dipilih peneliti. Subyek YR berumur 24 tahun beragama Islam dan bersuku MInang. Subjek sedang kuliah di jurusan Akuntansi angkatan 2011 Universitas Riau. Memiliki ciri-ciri fisik tinggi badan sekitar 160 cm, kulit putih , rambut panjang lurus. Lama melakukan bisnis online ini sekitar 2 tahun 6 bulan. Penghasilan yang di peroleh berkisar Rp.500.000. Menurut keterangan subjek bahwa dengan berbisnis online ini dapat membantu mencari uang untuk menambah penghasilan sampingan.

Berikut adalah wawancara peneliti bersama subjek mengenai bisnis online:

Peneliti : Apa bisnis online yang anda tekuni dan bagaimana cara anda bergabung?

Subjek : ...“ *bisnis online yang saya tekuni itu JJafra, yang menjual berbagai produk dengan berlisensikan jafra, barang-barang yang di jual berupa lipstick, bedak, handbody, farfum barang yang di jual berjenis make up. Bagi saya berbisnis online ini untuk mencari uang sampingan dan sekaligus untuk membantu biaya perkuliahan. Saya melakukan bisnis online ini sudah 2 tahun 6 bulang awalnya saya terjun kedunia bisnis online di ajak saudara perempuan saya. Yang dimana setelah saya jalani bias menguntungkan saya dan bias menjadikan saya mendapatkan penghasilan tetap saya. Saya bias meraup keuntungan perbulan Rp. 500.000. system penjualan Online saya melalui share di media sosial seperti BBM, facebook, Instagram dan berbagai media sosial lainnya. Yang dimana pelanggan atau konsultan memesan barang dan membayarnya terlebih dahulu melalui transfer Via ATM. Setelah pelanggan mengirim uangnya saya memastikan pengiriman kepada pelanggan saya, kemudian memberikan resi pengiriman kepada pelanggan sayai.*”...

Peneliti: Apa motivasi saudara melakukan bisnis online ini ?

Subjek : “... *saya melakukan bisnis online ini karena adanya bonus yang di berikan melalui produk yang di sajikan Jafra. Jadi saya lebi praktis dan bias mengetahui barang apa-apa saja yang bias menguntungkan saya. Sekaligus dimana dengan bunis tersebut dapat memberikan saya penghasilan tambahan uantuk membantu saya membiayai perkuliahan saya.* “...

5. Subjek Penelitian E

Subjek ke lima berinisial AD, subyek ini merupakan subyek kelima yang

dipilih peneliti. Subyek AD berumur 22 tahun beragama Kristen dan bersuku Batak. Subjek sedang kuliah di jurusan Sosiologi angkatan 2011 Universitas Riau. Memiliki ciri-ciri fisik tinggi badan sekitar 165 cm, kulit putih , rambut panjang ikal. Lama melakukan bisnis online ini sekitar 2 tahun lebih. Penghasilan yang di peroleh berkisar Rp. 900.000,-. Menurut keterangan subjek bahwa dengan berbisnis online ini dapat membantu membiayai pengeluaran membeli kartu internet falam setiap bulan sebagai penambah uang konsumtif saya.

Berikut adalah wawancara peneliti bersama subjek mengenai bisnis online:

Peneliti : Apa bisnis online yang anda tekuni dan bagaimana cara anda bergabung?

Subjek : ...“ *bisnis online yang saya tekuni itu bisnis konsmetik Oriflame, barang-barang yang di jual bwrbagai jenis kosmetik seperti lipstick, bedak, masker dll. Bagi saya berbisnis online ini sangat menarik dan sangat membantu saya memenuhi penghasilan sebagai tambahan uang saku saya.*

Peneliti: Apa motivasi saudara melakukan bisnis online ini ?

Subjek : “... *saya melakukan bisnis online ini karena factor ekonomi yang membuat saya tertarik dengan berbisnis online ini. Dan saya sangat senang bias menjalankan bisnis online ini dikarenakan saya dapat penghasilan tambahan yang bias menambah uang saku saya. Saya tidak perlu mengeluarkan uang untuk membeli kartu Internet bulanan saya. ...”*

6. Subjek Penelitian F

Subjek keenam berinisial MH, subyek ini merupakan subyek keenam yang dipilih peneliti. Subyek HM berumur 23 tahun beragama Kristen dan bersuku Batak. Subjek sedang kuliah di jurusan

Sosiologi angkatan 2011 Universitas Riau. Memiliki ciri-ciri fisik tinggi badan sekitar 162 cm, kulit putih, rambut panjang. Lama melakukan bisnis online ini sekitar 2 tahun setengah. Penghasilan yang di peroleh berkisar lebih kurang Rp. 300.000,-. Menurut keterangan subjek bahwa dengan berbisnis online ini dapat memenuhi kebutuhan sebagai mahasiswa.

Berikut adalah wawancara peneliti bersama subjek mengenai bisnis online:

Peneliti : Apa bisnis online yang anda tekuni dan bagaimana cara anda bergabung?

Subjek : ...“ *bisnis online yang saya tekuni itu Lazada yang dimana saya memasarkan segala jenis barang-barang yang di Lazada sendiri harga barangnya berbeda jauh dengan harga barang yang di pasarkan di daerah masing-masing. Tekadang pelanggan saya yang malas keluar dan susah mengases tempat-tempat barang yang mereka inginkan kemudian saya menyebarkan postingan barang-barang yang berdiskon. Sistemnya sendiri saya hanya memasarkan melalui Instagram, facebook dan Twiter, kemudian beberapa orang memesan barang saya. Terlebih dahulu saya konfirmasi biaya dan biaya pengiriman ke tempat ia tinggal kemudian ia mentrasfer jumlah harga yang di tentukan. Saat saya menerima uang dan sudah di konfirmasi saya memastikan pengiriman barang dengan mengkonfirmasi pengiriman barang dengan memberikan nomor resi pengiriman kepada pelanggan saya. Penghasilan saya terkadang Rp. 300.000 perbulan ataupun lebih.*”...

Peneliti: Apa motivasi saudara melakukan bisnis online ini ?

Subjek : “... alasan saya untuk berbisnis online karena saya termotivasi dengan kepraktisan cara kerjanya. Saya idak perlu cape-cape untuk memasarkan hanya sekalian bermain-main di media sosial

memposting barang-barang yang di diskon. Faktor ekonomi juga membuat saya mau terjun ke dunia bisnis online ini karena dengan bebisnis online ini biaya kebutuhan saya bias bertambah. ..”

7. Subjek Penelitian G

Subjek keenam berinisial DA, subyek ini merupakan subyek ketujuh yang dipilih peneliti. Subyek DA berumur 20 tahun beragama Islam dan bersuku Melayu. Subjek sedang kuliah di jurusan Adbis angkatan 2013 Universitas Riau. Memiliki ciri-ciri fisik tinggi badan sekitar 162 cm, kulit putih, rambut pendek. Lama melakukan bisnis online ini sekitar 1 tahun setengah. Penghasilan yang di peroleh berkisar lebih kurang Rp. 500.000,-. Menurut keterangan subjek bahwa dengan berbisnis online ini dapat memenuhi kebutuhan sebagai mahasiswa.

Berikut adalah wawancara peneliti bersama subjek mengenai bisnis online:

Peneliti : Apa bisnis online yang anda tekuni dan bagaimana cara anda bergabung?

Subjek : ...“ *bisnis online yang saya tekuni itu oriflame, syarat masuknya mudah hanya bayar uang administrasi untuk mendapatkan id anggota, keuntungan lumayan berkisar Rp.500.000. untuk sistem kerjanya ya mencari orang untuk gabung oriflame dan juga menjual barang-barang seperti kosmetik, tas dll.*

Peneliti: Apa motivasi saudara melakukan bisnis online ini ?

Subjek : “... alasan saya sebelumnya saya tidak tahu betul bagaimana berbisnis online dan ini merupakan pertama kali saya mengikuti untuk berbisnis online karena saya termotivasi dengan teman yang ikut dalam bisnis ini, kemudian dia mengajak saya untuk gabung sebagai anggota ”

7. KEGIATAN EKONOMI DALAM BISNIS ONLINE SHOP DI KALANGAN MAHASISWA

Macam- macam kegiatan ekonomi :

1. Produksi

Dalam penelitian ini produksi barang di dapat dari berbagai sumber merekek barang yang dimana sudah di kenal baik oleh bisnis online. Sumber tersebut mensupport barang yang di butuhkan oleh para reseller seperti merek barang yang sudah di kenal yaitu Warda, Orivlame, Zafra, Shopie Martine, Bunga Fanel.

Dalam penelitian terdapat kutipan wawancara

“saya mendapatkan produk barang berdasarkan hasil posting yang di posting di media sosial, dengan demikian saya mempostingnya kembali. Produk yang saya focus jual ialah pada produk shopie martin” yang saya tau bahwa shopie martin memproduksi sendiri barangnya dengan memberi label. Barang-barang produk yang di jual di online shop shopie martin yaitu baju, jam, aksesoris, sepatu dan alat-alat olah raga.”(subjek A, wawancara januari 2016)

Kemudian pada subjek ke dua mengatakan bahwa barang mereka berasal dari sebuah produk yang sudah ada, dan kemudian produk tersebut di jual oleh produk Zafra.

Hasil kutipan wawancara

“saya mendapatkan barang dari warda, katalog yang ada di update sebulan sekali. Di katalog terdapat upgare harga dan barang terbaru. Barang-barang yang di sediakan berdasarkan merek yang mereka punya dan di kenal di masyarakat dan media maya. Saya memeriksa selalu barang yang terbaru dan

kemudian saya menjualnya kembali”... (subjek B, wawancara januari 2016)

Berdasarkan wawancara di atas di jelaskan bahwa produk yang di hasilkan berasal dari produk yang tidak memiliki merek sebelumnya, dan kemudian produk itu di beri label yang dimana lebel tersebut menjadi pengaruh minat bagi konsumen. Produk yang di hasilkan berdasarkan pabrik-pabrik yang memang memiliki kontrak dan kerja sama dengan produk yang sudah di percaya. Reseller menjual kembali produk yang sudah di upgrade kemudian di share kembali kemediamedia sosial, yang ada di media maya. Dengan demikian para konsumen dapat melihat produk-produk yang sesuai yang di inginkan para konsumen. Melihat barang yang sesuai dengan produk ternama dan sudah di kenal orang banyak.

2. Konsumsi

Di dapat dalam kutipan wawancara bahwa konsumen cenderung melihat dan berminat untuk melihat produk-produk terbaru, dan sebagian konsumen ingin mencoba produk-produk baru.

Hasil penelitian pada subjek tiga:

...“Pelanggan saya membeli barang yang di diskon alasan mereka membandikan perbedaan harga yang cukup relative berbeda. Konsumen saya biasanya hanya untuk barang pelengkap saja, bisa di katakana untuk memenuhi kebutuhan fasionnya saja”...(subjek C, wawancara januari 2016)

Pada penelitian di subjek yang ke empat mengatakan bahwa para pelanggannya sering membeli kosmetik dan mencoba untuk produk yang baru. Dimana produk yang sebelumnya para konsumen sudah bosan untuk menggunakannya.

Kutipan hasil wawancara:

...“pelanggan saya bisanya menanyakan apakah barang kosmetiknya memang terpercaya bagus dan memiliki bukti kebenarannya. Dengan demikian saya rasa pelanggan ingin mencoba produk baru untuk mendapatkan hasil yang maksimal”...(subjek D, wawancara januari 2016)

Dari hasil penelitian di katakan bahwa konsumen dalam mengkonsumsi barang yang mereka beli hanyalah untuk melengkapi kebutuhan tersier mereka, dan mencoba produk yang baru untuk mendapatkan hasil yang maksimal dari produk sebelumnya. Para konsumen lebih mengutamakan produk-produk yang dimana lebih di kenal orang banyak dan namanya sudah di kenal. Kebutuhan yang dimana para konsumen mengutamakan hal praktis untuk mendapatkan barang yang mereka inginkan, dikarenakan dengan kecanggihan dan perkembangan teknologi para konsumen di manjakan dengan hal yang seba instan, dengan demikian mempengaruhi pemenuhan kebutuhan tambahan konsumen.

3. Distribusi

Dalam kutipan wawancara di dapat pada subjek enam di katakan

...“agen memberikan barang sesuai diskon member kepada saya agar saya mendapatkan untung yang sesuai dengan saya, saya sebagai reseler berusaha mencari informasi barang terbaru dari agen-agen yang sudah menjadi langganan saya.”... (subjek G, wawancara januari 2016)

Hasil penelitian di dapat kutipan hasil wawancara:

...“cabang yang memiliki modal yang besar mendapatkan diskon yang sangat besar di karenakan memiliki modal dan tempat yang dimana dapat memajukan penjualan, saya di tawakan untuk tawaran

itu tapi saya sudah cukup kecil-kecilan saja”...(subjek E, wawancara januari 2016)

Dalam hasil wawancara subjek ke 5 di temukan hasil kutipan bahwa:

...“saya sebagai reseller eceran saya lebih banyak untuk mengetahui kelebihan barang yang saya jual kepada konsumen, usaha saya untuk menjelaskan yang paling utama untuk memikat peminat konsumen”... (subjek F, wawancara januari 2016)

Dapat di Tarik bahwa distribusi sendiri di dapat dari proses pengiriman barang yang di sampaikan kepada konsumen maupun para distributor, di karenakan distribusi sangatlah penting untuk memenuhi permintaan konsumen.

Kesimpulannya bahwa dalam penjualannya sendiri agen besar mempengaruhi tingkat ketertarikan akan suatu barang oleh para konsumen, dengan adanya upgared barang yang baru maka konsumen lebih cenderung menyukai barang-barang produk baru.

4. Reseller

Reseller adalah media untuk menjelaskan barang yang akan di jual.

Dalam hasil kutipan wawancara pada subjek 2 bahwa

...”sebelum saya menjual barang yang saya post di media sosial saya harus mengetahui kelebihan dan kkekurangan barang tersebut. Saya harus mempertimbangkan keuntungan buat saya”...(subjek B, wawancara januari 2016)

Dan pada kutipan wawancara subjek yang ke tujuh bahwa dalam menjual barang tersebut terkadang faktor barang dan kualitas nama yang telang di minati sangat mempengaruhi para konsumen untuk membeli barang yang mereka inginkan.

Dari hasil yang di kutip dalam wawancara ialah:

... "saya sebenarnya dalam teknik penjualannya saya memilih barang yang saya anggap sangat di minati konsumen, seperti shopie matrine dan orivlame untuk kosmetik. Dengan demikian saya dapat mengetahui bagaimana cara saya untuk menjualkannya ke konsumen dengan produk yang sudah di kenal oleh konsumen" ... (subjek G, wawancara januari 2016)

Dalam penelitian ini yang menjadi subjek yaitu mahasiswa belum pernah menjalani bisnis online lainnya, mereka hanya bertekut pada satu bisnis online yang mereka jalani sekarang. Dalam wawancara bersama responden seperti di bawah ini :

"saya sebelumnya tidak pernah mengikuti bisnis jenis online lainnya, saya termotivasi dari teman saya yang ikut dalam bisnis online. Saya di ajarkan sampai akhirnya saya ikut bergabung dan sampai saat ini saya tetap menjalankan bisnis online ini." (wawancara bersama subjek ketujuh, januari 2016)

8. Mekanisme Penjualan Dan Cara Bergabung

Hasil kutipan wawancara:

... "Mekanismenya saya hanya mempost hasil-hasil terbitan terbaru di Shopie Martin kemudian saya Post di berbagai media sosial dan web. Terutama saya post di BBM dan Facebook. Sistemnya mereka memesan barang dan sistemnya mentrasfer ke rekening bank saya. Dan saya mengkonfirmasi pesanan pelanggan saya dengan memberi seri pengiriman kepada pelanggan saya. Dengan praktisnya dan mudah di jalani saya menjadi termotivasi untuk menjalankan bisnis online di Shopie Martine. "... (subjek B, wawancara januari 2016)

Di dapat juga dari hasil wawancara dari subjek lainnya menguatkan bahwa proses mekanisme penjualannya mendukung wawancara sebelumnya.

Berikut kutipan wawancaranya:

... "sistem penjualan Online saya melalui share di media sosial seperti BBM, facebook, Instagram dan berbagai media sosial lainnya. Yang dimana pelanggan atau konsultan memesan barang dan membayarnya terlebih dahulu melalui transfer Via ATM. Setelah pelanggan mengirim uangnya saya memastikan pengiriman kepada pelanggan saya, kemudian memberikan resi pengiriman kepada pelanggan saya." ... (subjek D, wawancara januari 2016)

Dari hasil wawancara di atas dapat di Tarik kesimpulan proses dan mekanisme penjualannya sendiri para pelanggan memiliki sekema yang sama. Yang dimana para reseller mempost barang yang ingin mereka jual di media-media sosial seperti facebook, twitter, Instagram dan media-media sosial lainnya. Dari mekanisme bahwa telah terjadi hubungan saling kepercayaan antara pelanggan dan penjual. Yang dimana para konsumen sudah berpengalaman dalam membeli online.

Untuk bergabung dalam suatu bisnis online tidaklah memerlukan persyaratan yang khusus ataupun yang rumit. Seperti wawancara dengan subjek di bawah ini :

Saya masuk menjadi anggota di bisnis oriflame itu dengan bermodal Rp. 299.000,-, dan penghasilan saya setengah dari modal yaitu Rp. 600.000. Sebelumnya saya takut namun saya melihat bahwa jenis olshop ini dapat di percaya sehingga saya memberanikan diri. Saya menawarkan barang-barang saya melalui media sosial seperti Instagram, Facebook dan BBM. Sistemnya sendiri pelanggan memesan

dan kemudian mentrasfer uang ke rekening saya via ATM dan setelah itu saya mengirim barang pesanan yang telah ia pesan memastikan barang itu terkitrim dengan memberikan no resi pengiriman”... (wawancara dengan subjek 5, Januari 2016)

Dalam syarat masuk untuk suatu bisnis online hampirlah sama, tidak memakai persyaratan khusus, hanya dengan pembayaran uang pendaftaran seseorang dapat menjadi seorang anggota dari bisnis tersebut. Ini lah yang membuat banyak di kalangan mahasiswa yang melakukan bisnis online.

a. Teknik Pemasaran Online

Berikut hasil wawancara dan kutipan wawancara:

...”saya aktif dalam media sosial dan dunia maya dan web, terkadang saya suka melihat produk-produk terbaru dan berusaha melihatnya. Dengan inisiatif saya coba untuk mempublikasikannya kembali di media sosial saya, karena saya rasa tidak semua orang tau kalau ada produk barang yang baru”... (subjek B, wawancara januari 2016)

Dari hasil wawancara sebelumnya di kutip bahwa yang dimana awalnya mencoba dan kemudian para penjual aktif di media sosial mereka.

Dari hasil kutipan wawancara dapat di tarik kesimpulan bahwa konsumen dan para reseller kontak langsung dalam media sosial mereka, dengan pertanyaan-pertanyaan yang di lontarkan konsumen, para penjual harus memiliki cara untuk meyakinkan barang tersebut bagus. Para penjual memiliki strategi tersendiri meminimalisir apa yang di inginkan para konsumen agar tertarik. Berusaha mempublikasikan di media-media sosial berharap para konsumen tertarik dengan barang yang di tawarkan.

9. HUBUNGAN SOSIAL YANG TERJADI DALAM BISNIS ONLINE DAN MANFAAT BISNIS ONLINE DI KALANGAN MAHASISWA

1. Hubungan Pemasaran

Dalam penelitian ini hubungan sosial yang terjadi dengan konsumen hanya melalui dunia online seperti wawancara dengan beberapa subjek di bawah ini:

“saya hanya berkomunikasi lewat media online dengan konsumen, konsumen memberi komentar terhadap barang-barang yang saya upload di media sosial seperti fb, IG, twitter namun apabila ada konsumen yang ingin bertemu langsung dengan senang hati saya akan mengiyakan.(wawancara dengan subkjek kedua januari 2016)

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat di jelaskan bahwa hubungan yang terjadi antara kedua belah pihak hanya di lakukan dengan teknologi dimana komunikasi yang terjalin hanya lewat media sosial, namun dalam sistem belanja online ini perlunya saling percaya agar transaksi dapat terlaksanakan.

a. Kepercayaan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah di lakukan kepercayaan yang di berikan oleh reseller agar konsumen tertarik yaitu dengan teknik marketing mereka sendiri. Berikut wawancara bersama beberapa responden di bawah ini:

“saya biasanya memperkenalkan dahulu ol shop yang saya tekuni dengan beberapa photo yang dimana konsumen lain menyatakan puas dengan ol shop saya, setelah itu saya menyediakan barang-barang dengan harga yang bersaing sehingga konsumen bisa percaya dan tidak menganggap adanya penipuan.kalau untuk transaksi biasanya itu transfer uang dulu via atm setelah itu baru kirim barang. Kalau sejauh ini dalam 1 bulan saya sudah melakukan transaksi 3 kali. (wawancara dengan subkjek ketiga januari 2016)

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa kepercayaan merupakan modal penting yang harus diberikan oleh reseller kepada konsumen agar barang yang dijual oleh reseller dapat terjual, cara dan strategi penerapan yang diberikan masing-masing reseller tergantung bagaimana mereka dapat menarik perhatian konsumen untuk belanja di ol shopnya. Dengan berbagai kejadian penipuan, hal inilah yang dikhawatirkan oleh konsumen. Untuk meyakinkan konsumen penjual harus menunjukkan kelebihan dari online shop reseller.

b. Komunikasi

Dapat kita lihat dari beberapa hasil wawancara dengan subjek di bawah ini:

“ biasanya dalam menangani konsumen saya akan lakukan dengan sabar agar konsumen dapat terpengaruh oleh bujukan ataupun rayuan dari bahasa saya, saya selalu sopan, namun ada saat dimana saya merasa kecewa dengan konsumen yang sudah-sudah banyak bertanya-tanya dan sudah memilih barang yang akan dibeli tetapi dalam komunikasi berikutnya tidak jadi ” .(wawancara dengan subjek kelima Januari 2016)

Berbeda dengan pengalaman yang dialami oleh subjek keenam berikut ini:

“kalo berkomunikasi dengan konsumen saya upayakan dengan baik karena komunikasi yang baik merupakan teknik yang harus dipakai, namun saya sering jengkel dengan konsumen yang selalu menganggap ol shop saya penipuan.” .(wawancara dengan subjek keenam Januari 2016)

Berdasarkan hasil wawancara dengan ketiga subjek di atas dapat disimpulkan bahwa cara komunikasi yang diberikan oleh reseller atau pun subjek yaitu dengan komunikasi terbaik yang mereka miliki agar konsumen dapat yakin dan

merasa tidak ada unsur penipuan dalam online shop yang diteliti subjek.

c. Hubungan Reseller dan Pembeli secara Offline

Seperti wawancara bersama subjek di bawah ini :

“apabila ada pembeli yang ingin bertemu langsung untuk melakukan transaksi saya akan menyetujuinya dan bahkan saya sangat senang karena dengan demikian pembeli benar-benar tahu bahwa bisnis online yang saya kerjakan tidak ada unsur penipuan.(wawancara bersama subjek ketiga, Januari 2016)

Dalam melakukan bisnis online selain memposting melalui media sosial baik facebook, instagram ataupun yang lainnya, reseller juga menyebarkan bisnis online nya dari mulut ke mulut. Biasanya saat berkumpul dengan teman-temannya ataupun orang yang di jumpai oleh reseller dengan demikian menjalin hubungan dengan pembeli secara langsung. Berikut wawancara bersama subjek di bawah ini :

“saya tidak hanya memposting barang-barang melalui media sosial agar diketahui oleh orang lain ataupun pembeli, biasanya saya juga menyebarkan barang-barang jualan saya secara langsung, saat berkumpul dengan teman-teman ataupun ketika saat bertemu dengan orang lain saya langsung menawarkan barang-barang saya. Hal ini saya lakukan agar menghindari komentar buruk dari orang-orang yang berpikir bahwa bisnis online tidak lah aman.” (wawancara bersama subjek kelima, Januari 2016)

Berdasarkan dari hasil penelitian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa hubungan yang terjadi secara offline seperti melakukan transaksi secara langsung dan menawarkan langsung barang-barang yang dijual reseller semua itu bertujuan agar penjual dapat mempercayai bisnis online yang sedang dijalani oleh reseller dan juga mengurangi

komentar negatif dari kalangan masyarakat.

10. Manfaat Online Shop Bagi Penjual

Berikut adalah rincian lebih detail mengenai manfaat online shop bagi pebisnis (penjual) :

1. Bisa Disambil dengan Pekerjaan Lain

Berikut wawancara yang di lakukan bersama beberapa subjek di bawah ini :

“untuk manfaat dari bisnis online ini sangat terasa sekali bagi saya, karena selain dapat menambah uang kantong bisa juga dapat membantu membayar uang kuliah saya apabila saat konsumen ataupun pembeli banyak melakukan transaksi. Jikalau banyak biasanya pendapatan yang saya peroleh berkisar 2-3 juta “.(wawancara dengan subjek pertama januari 2016)

Berdasarkan hasil wawancara yang di lakukan dengan subjek dapat di ambil kesimpulan bahwa banyak manfaat yang di peroleh dari bisnis online selain praktis juga dapat menambah uang saku bahkan dapat membantu dalam biaya uang kuliah. Bonus yang di berikan pemilik ol shop juga menarik berupa tas, alat make up sehingga mengurangi pengeluaran dalam hal kosmetik.

2. Modal Minimal dengan Untung Maksimal

Bisnis online bukanlah hal sulit untuk dilakukan, dengan modal sedikit akan meraih untung yang maksimal. Berikut wawancara dengan subjek mengenai cara bergabung dan untung yang di peroleh :

“cara bergabung di dalam ol shop ini adalah dengan membayar Rp.299 ribu baru bisa terhubung dan mendapat id card nya, saya mengetahui bisnis ini dari saudara saya perempuan, untuk untung atau pendapatan yang saya peroleh

berkisar 500- 700 ribu per bulannya. .(wawancara dengan subjek kedua januari 2016).

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat di simpulkan bahwa keuntungan yang di peroleh setiap mahasiswa sesuai bahkan lebih dari modal awal yang mereka terima sehingga hal inilah yang membuat mahasiswa masih tetap melakukan bisnis online. Selain tidak perlu tempat juga memberikan keuntungan yang maksimal.

3. Transaksi Mudah

Berikut wawancara dengan responden di bawah ini :

“untuk cara transaksi atau sistem pembayaran itu melalui transfer via ATM, apabila uang sudah di kirim barulah saya memproses barang yang akan dibeli oleh konsumen. Namun apabila uang sudah di kirim, barang yang ingin dibeli oleh konsumen tidak ada maka kami akan menghubungi konsumen serta memberitahu agar pemilihan barang yang lainnya. Kami juga ada jaminan uang kembali 100% apabila barang tidak sampai..(wawancara dengan subjek pertama januari 2016)

Dari penjelasan sistem pembayaran atau transaksi yang di sampaikan oleh subjek pertama hampir serupa dengan bisnis online lainnya. Sistematisa pembayaran keep → transfer → proses .

4. Keamanan Bertransaksi

Berikut wawancara dengan subjek di bawah ini :

“ dalam menarik pelanggan dan memberikan keyakinan biasanya saya menunjukkan testimoni yang sebelumnya, menunjukkan photo para pembeli sebelumnya bahwa ol shop yang saya tekuni dapat di percaya.” ..(wawancara dengan subjek keempat januari 2016)

Cara untuk mempengaruhi pembeli dalam bisnis online shop tidaklah jauh berbeda, reseller biasanya menunjukkan testimoni pembeli sebelumnya agar menambah keyakinan bahwa ol shop dari barang yang akan ia beli dapat di percaya.

11. Analisis Modal Sosial

1. Kepercayaan

Dalam penelitian ini kepercayaan dari antara pihak baik itu konsumen kepada reseller dan sebaliknya sangatlah penting disaat proses transaksi jual beli. Seperti wawancara bersama subjek dibawah ini :

“ dalam bisnis online ini yang di perlukan itu kepercayaan, kalau gak ada kepercayaan transaksi tak akan terjadi, biasanya saya lebih dahulu meyakinkan konsumen agar percaya dengan bisnis online yang saya tekuni. Sering konsumen saya itu beranggapan bahwa bisnis online ini banyak terjadi penipuan itulah makanya saya mempengaruhi konsumen agar percaya dan mau membeli produk yang saya jual.” (wawancara subjek kedua Januari 2016)

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat dijelaskan bahwa kepercayaan merupakan motoris agar terjadinya suatu proses jual beli dalam bisnis online. Konsumen harus dapat mempercayai suatu bisnis online dahulu sebelum membeli suatu produk dan reseller juga harus dapat meyakinkan dan memastikan kepada konsumen bahwa bisnis online yang di tekuni tidak terdapat unsur penipuan.

2. Norma

Berikut wawancara bersama subjek terkait norma yang ada dalam bisnis online :

“saya kurang tahu ada undang-undang yang mengatur online shop akan tetapi dalam ketentuan di bisnis online yang saya tekuni, ketika konsumen setuju terhadap barang yang saya tawarkan akan dilanjutkan ke tahap pembayaran terlebih dahulu. Online shop yang saya tekuni dapat di percaya dan tidak ada unsur penipuan, biasanya saya menjelaskan terlebih dahulu seputar

online shop saya dan menunjukkan testimoni yang ada sehingga konsumen dapat yakin terhadap barang yang saya tawarkan.” (wawancara dengan subjek ketiga Januari 2016)

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa norma yang terdapat dalam bisnis online adalah kesepakatan antara dua pihak yaitu konsumen dan reseller dalam transaksi jual beli online dengan sistem kepercayaan satu sama lain. Sanksi yang melindungi secara hukum sesuai undang-undang no 11 tahun 2008 sehingga apabila terdapat unsur penipuan akan terjerat hukum yang berlaku.

3. Jaringan

Reseller biasanya melakukan berbagai cara agar barang-barang yang di jualnya secara online dapat laku sehingga ia mendapat keuntungan. Jaringan yang luas bisa mempengaruhi pendapatan seorang reseller, seperti wawancara dengan subjek di bawah ini :

“biasanya saya selalu memperkenalkan produk yang saya jual ke konsumen yang berbeda sehingga saya menambah kenalan dan jaringan yang baru. Semakin banyak jaringan yang saya bangun dan kembangkan semakin banyak juga penghasilan yang saya peroleh akan tetapi juga tergantung dari cara saya mempengaruhi konsumen akan membeli produk yang saya jual. (wawancara dengan responden keempat, Januari 2016)

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa perlunya membangun suatu jaringan agar menambah pendapatan sekaligus dapat memperkenalkan secara luas bisnis online yang sedang saya tekuni. Jaringan merupakan alat penghubung suatu bisnis online dapat berjalan dengan lancar.

12. KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang dilakukan dapat ditarik kesimpulan bahwa mahasiswa melakukan kegiatan ekonomi dengan cara melakukan bisnis online yaitu mulai bergabung dengan menjadi anggota salah satu ol shop terkenal. Cara bergabung yaitu biasanya membayar terlebih dahulu uang pendaftaran dan mendapatkan id card dan langsung dapat terhubung. Faktor-faktor mahasiswa melakukan bisnis online berbagai macam, di karenakan faktor ekonomi dan ada juga yang keinginan sendiri.

Hubungan sosial yang terjalin antara pemilik ol shop dengan reseller dan reseller terhadap konsumen hanya dilakukan melalui media sosial. Sistem kepercayaan menjadi salah satu faktor terpenting agar dapat terlaksana bisnis online ini. Manfaat dari bisnis online juga sangat menguntungkan bagi reseller dimana selain mendapatkan keuntungan lebih dari modal yang dimasukkan juga mendapatkan bonus lainnya apabila reseller banyak melakukan penjualan. Sistem bagi antara reseller dan pemilik 70 : 30, dan setiap penjualan mendapat poin yang akan ada hadiah apabila poin banyak di kumpulkan.

Manfaat lainnya adalah tidak membutuhkan tempat untuk berjualan dan tidak memerlukan waktu yang banyak, hanya perlu handphone ataupun gadget untuk berinteraksi baik itu bagi pemilik ataupun bagi konsumen yang tertarik pada barang yang di sediakan.

Pentingnya suatu modal sosial yang harus dipegang seorang reseller dapat membantu bisnis online yang sedang di tekuni dapat berjalan dengan lancar. Modal sosial yang terdapat seperti kepercayaan, norma dan jaringan.

7.2 Saran

Adapun saran yang ingin penulis kemukakan adalah sebagai berikut :

1. Diharapkan kepada pembaca selanjutnya ataupun mahasiswa pada

umumnya agar lebih pandai dalam mencari uang untuk menambah uang saku dan juga membantu dalam biaya perkuliahan.

2. Bagi masyarakat atau pun sasaran pembeli agar lebih jeli dan waspada dalam pembelian online agar tidak terjadi penipuan.
3. Bagi pemerintah juga memperhatikan setiap online shop yang berkembang agar di berikan sanksi apabila ada ol shop yang sering melakukan penipuan sehingga pembeli tidak menaruh negatif kepada setiap ol shop dapat di percaya.

DAFTAR PUSTAKA

- Assael, H. (2004), *Consumer Behavior : A Strategic Approach*, New York: Houghton Mifflin Company.
- Bruce. A, Chandwick, Metode Penelitian Sosial, Ikip Semarang Pres, Semarang , 1991
- Chan, Syafruddin. 2003. *Relationship Marketing: Inovasi Pemasaran yang Membuat Pelanggan Bertekuk Lutut*, Cetakan Kedua, Jakarta: Penerbit Gramedia Pustaka Utama
- Coleman, James. S, Dasar-Dasar Teori Sosial, *foundation of social*, Nusa Media, Bandung, 2009.
- Damsar, *sosiologi ekonomi*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002
- Damsar , *pengantar sosiologi ekonomi*, Jakarta kencana, 2011
- Francis fukuyama, *Guncangan Besar*, kodrat manusia dan tata sosial baru, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2005
- Giddens, Anthony, *Konsekuensi-Konsekuensi Modernitas*, Kreasi Wacana, Yogyakarta, 2005