

**JARINGAN SOSIAL DALAM PROSES DISTRIBUSI  
DI UD. WIJAYA RIDDA PONOROGO**

**SKRIPSI**



Oleh:

Jessica Afennia

NIM 401190090

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO  
2023**

## ABSTRAK

Afennia, Jessica. Jaringan Sosial dalam Proses Distribusi di UD. Wijaya Ridda Ponorogo. *Skripsi*. 2023. Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing: Dwi Setya Nugrahini, M.Pd.

**Kata Kunci:** Hambatan, Distribusi, Jaringan Sosial.

Dalam proses distribusi pada sebuah perusahaan sering mengalami yang namanya hambatan atau permasalahan. Hambatan dalam proses distribusi dapat menyebabkan tujuan distribusi pada suatu perusahaan menjadi terhambat dan dapat mempengaruhi waktu dan biaya menjadi tidak efektif dan efisien.

Tujuan utama dalam penelitian ini adalah menganalisis bentuk dalam proses distribusi yang mengalami hambatan serta menganalisis jaringan sosial yang ada di dalam distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo sebagai jembatan dalam mengatasi hambatan proses distribusi. Triangulasi sumber digunakan untuk menggali informasi yang akurat dengan memperbanyak sumber wawancara. Variabel distribusi dan jaringan sosial yang digunakan adalah bentuk dan fungsi distribusi, tingkatan dan jenis dalam jaringan sosial.

Dalam penelitian pendekatan kualitatif ini menggunakan teknik triangulasi data, ditemukan bahwa variabel bentuk fungsi distribusi dengan tingkatan dan jenis jaringan sosial memiliki hubungan yang positif terhadap hambatan dalam proses distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo, serta dapat mengakibatkan dampak positif berupa tujuan dalam distribusi dapat tercapai dan dampak negatif berupa waktu dan biaya masih kurang efisien.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenengan Ponorogo

### LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Yang selesai melaksanakan di bawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama:

NO	NAMA	NIM	JURUSAN	JUDUL
1.	Jessica Afennia	401190090	Ekonomi Syariah	Jaringan Sosial dalam Proses Distribusi di UD. Wijaya Ridda Ponorogo

Telah selesai melaksanakan bimbingan, dan selanjutnya disetujui untuk diujikan pada ujian skripsi.

Ponorogo, 26 Maret 2023

Mengetahui,

Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Dr. Luthur Prasetyo, S.Ag., M.E.I.  
NIP. 197801122006041002

Menyetujui,

Dwi Setya Nugrahini, M.Pd  
NIDN. 2030048902



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

**LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI**  
NASKAH SKRIPSI BERIKUT INI:

Judul : Jaringan Sosial dalam Proses Distribusi di UD. Wijaya Ridha Ponorogo  
Nama : Jessica Afennia  
NIM : 401190090  
Jurusan : Ekonomi Syariah

Telah diujikan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah.

**DEWAN PENGUJI:**

Ketua Sidang :  
Dr. Shinta Maharani, M.AK.  
NIP. 197905252003122002

(*Shinta Maharani*)

Penguji I :  
Nurma Fitrianna, M.SM.  
NIP. 198908062019032018

(*Nurma Fitrianna*)

Penguji II :  
Dwi Setya Nugrahini, M.Pd.  
NIDN. 2030048902

(*Dwi Setya Nugrahini*)



Ponorogo, 14 April 2023

Mengesahkan,  
Dekan FEBI IAIN Ponorogo

*Luthfi Hadi Aminuddin, M. Ag.*  
NIP. 197207142000031005

## SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Jessica Afennia

NIM : 401190090

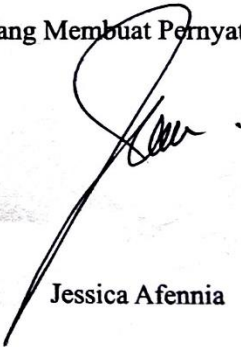
Jurusan : Ekonomi Syariah

Judul : Jaringan Sosial dalam Proses Distribusi di UD. Wijaya Ridda  
Ponorogo

Menyatakan bahwa skripsi ini telah diperiksa oleh dosen pembimbing, selanjutnya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat di akses melalui [etheses.iainponorogo.ac.id](https://etheses.iainponorogo.ac.id). Adapun isi dari penulisan tersebut sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis. Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Ponorogo, 16 April 2023

Yang Membuat Pernyataan



Jessica Afennia





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Jessica Afennia

NIM : 401190090

Jurusan : Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul :

**“ Jaringan Sosial Dalam Proses Distribusi di UD. Wijaya Ridha Ponorogo”**

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/ karya saya sendiri, kecuali bagian tertentu yang saya rujuk sumbernya.

Ponorogo, 26 Maret 2023

Pembuat Pernyataan,

METERAI  
TEMPEL  
A686AKX252037013  
Jessica Afennia

NIM 401190090

## DAFTAR ISI

### COVER

HALAMAN JUDUL .....	i
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN .....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI .....	iv
ABSTRAK .....	v
MOTTO .....	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL .....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiv
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	7
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian .....	7
E. Studi Penelitian Terdahulu .....	8
F. Metode Penelitian.....	19
1. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	19
2. Kehadiran Peneliti .....	20
3. Lokasi Penelitian .....	21

4.	Data dan Sumber Data.....	22
5.	Teknik Pengumpulan Data .....	24
6.	Teknik Pengolahan Data.....	24
7.	Analisis Data .....	26
8.	Teknik Pengecekan Keabsahan Data.....	27
G.	Sistematikan Pembahasan .....	30
<b>BAB II JARINGAN SOSIAL, DISTRIBUSI, DAN DAMPAK.....</b>		<b>33</b>
A.	Jaringan Sosial .....	33
1.	Pengertian Jaringan Sosial.....	33
2.	Ciri-Ciri Jaringan Sosial.....	34
3.	Tingkatan Jaringan .....	35
4.	Jenis-Jenis Jaringan Sosial .....	38
B.	Distribusi.....	42
1.	Definisi Distribusi .....	42
2.	Fungsi Distribusi .....	43
3.	Tujuan Distribusi .....	44
4.	Bentuk Distribusi.....	45
C.	Dampak .....	46
<b>BAB III BENTUK DISTRIBUSI, JARINGAN SOSIAL, DAN DAMPAK</b>		
<b>DI UD. WIJAYA RIDDA PONOROGO.....</b>		<b>48</b>
A.	Gambaran Umum UD. Wijaya Ridda Ponorogo.....	48
1.	Sejarah UD. Wijaya Ridda Ponorogo.....	48
2.	Jam Kerja UD. Wijaya Ridda Ponorogo.....	49



3. Struktur organisasi UD. Wijaya Ridda Ponorogo.....	50
4. Lokasi usaha .....	54
5. Produk UD. Wijaya Ridda Ponorogo .....	55
<b>B. Data .....</b>	<b>56</b>
1. Bentuk Distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo.....	56
2. Jaringan Sosial pada Proses Distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo....	62
3. Dampak Jaringan Sosial dalam Proses Distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo .....	81
 <b>BAB IV JARINGAN SOSIAL DALAM PROSES DISTRIBUSI</b>	
<b>DI UD. WIJAYA RIDDA PONOROGO.....</b>	<b>85</b>
A. Analisis Bentuk Distribusi yang Ada di UD. Wijaya Ridda Ponorogo.....	85
B. Analisis Jaringan Sosial dalam Proses Distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo .....	95
C. Analisis Dampak Jaringan Sosial dalam Proses Distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo.....	116
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>120</b>
A. Kesimpulan .....	120
B. Saran.....	121
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>123</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>127</b>
<b>RIWAYAT HIDUP.....</b>	<b>157</b>

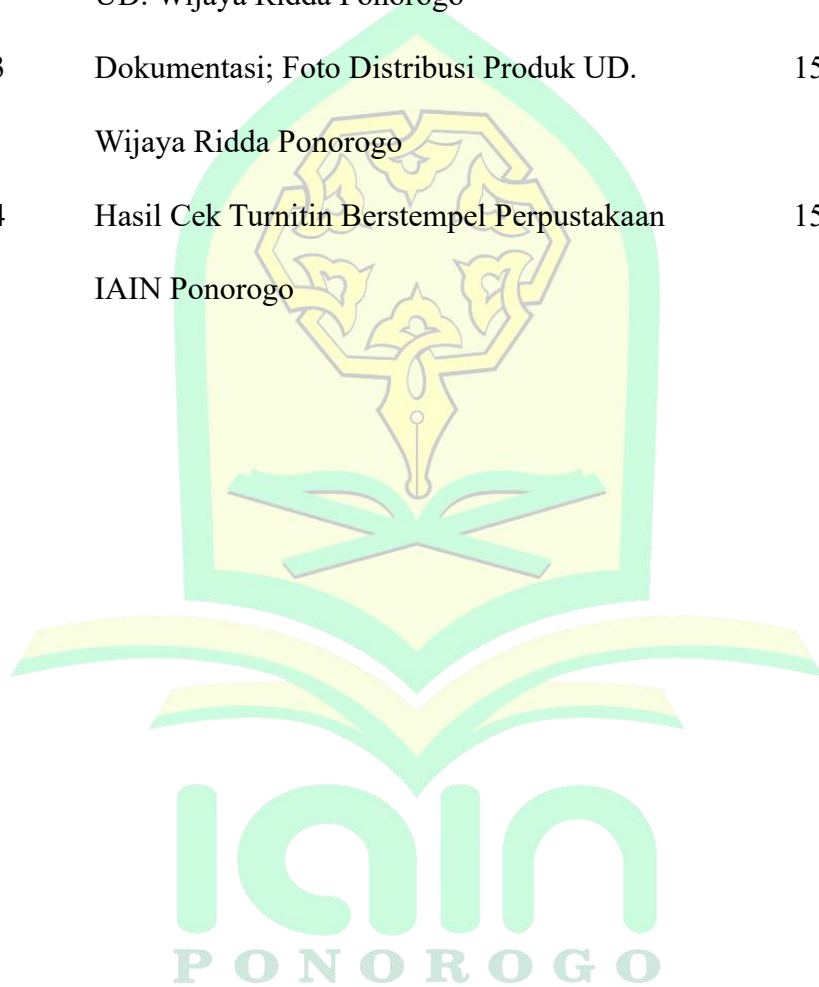
## DAFTAR TABEL

Gambar	Judul	Halaman
3.1	Struktur Organisasi di UD. Wijaya Ridda Ponorogo	50



## DAFTAR LAMPIRAN

Gambar	Judul	Halaman
5.1	Transkrip Wawancara	127
5.2	Dokumentasi; Foto dengan Pemilik Usaha UD. Wijaya Ridda Ponorogo	152
5.3	Dokumentasi; Foto Distribusi Produk UD. Wijaya Ridda Ponorogo	152
5.4	Hasil Cek Turnitin Berstempel Perpustakaan IAIN Ponorogo	153



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Pesatnya perkembangan dunia bisnis saat ini menuntut pemasar untuk menemukan strategi yang tepat dan tepat sasaran, strategi tersebut di pasar diharapkan mampu menghadapi dan memenangkan persaingan di dunia bisnis. Salah satu layanan periklanan yang paling banyak digunakan saat ini dan prasyarat untuk penjualan produk yang sukses adalah layanan distribusi. Berfungsinya perusahaan dengan baik dan pemasaran produknya memerlukan distribusi yang tepat dan efektif, karena distribusi memainkan peran yang sangat penting di pasar. Kepuasan pelanggan akan muncul ketika konsumen bisa mendapatkan produk yang diinginkannya di daerah tempat tinggalnya. Semuanya tergantung pada layanan distribusi yang baik. Selain itu, distribusi juga memegang peranan yang sangat penting dalam meningkatkan penjualan. Berkat keberhasilan distribusi, tujuan perusahaan tercapai.<sup>1</sup>

Jaringan sosial sangat penting dalam perdagangan salah satunya bagian distribusi. Jaringan sosial dapat digunakan sebagai modal sosial atau modal yang bukan berupa uang. Jaringan sosial sendiri merupakan salah satu dimensi sosial selain kepercayaan dan norma.<sup>2</sup> Jaringan sosial adalah sebuah pola hubungan sosial individu maupun kelompok dalam berbagai bentuk yang sifatnya kolektif. Jaringan sosial merupakan hubungan sosial yang diikat

---

<sup>1</sup> Abu Ahmad, *Ilmu Sosial Dasar* (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), 34.

<sup>2</sup> Field, *Modal Sosial* (t.tp.: Bina Media Perintis, t.th.).

oleh adanya kepercayaan yang mana kepercayaan itu dipertahankan dan dijaga oleh norma-norma yang ada.<sup>3</sup> Pada dasarnya jaringan sosial terbentuk karena adanya rasa saling mengetahui, saling menginformasikan, saling mengingatkan, dan saling membantu dalam melaksanakan ataupun mengatasi sesuatu. Maka dibutuhkan jaringan sosial dalam pendistribusian suatu barang atau jasa.<sup>4</sup>

Hubungan antara jaringan sosial dengan distribusi tersebut akan menimbulkan dampak. Dimana dampak adalah suatu perubahan yang terjadi sebagai akibat suatu aktifitas, aktivitas tersebut dapat bersifat alamiah, baik kimia, fisik maupaun biologi. Dampak dapat bersifat biofisik dapat pula bersifat sosio-ekonomi dan budaya. Selain itu, ada dua jenis dampak yaitu dampak positif dan dampak negatif.<sup>5</sup>

Dalam perilaku ekonomi hubungan antara pelaku ekonomi memiliki keterkaitan yang sangat erat, mereka menjalankan tugas dan peran masing - masing untuk mempengaruhi perekonomian suatu wilayah bahkan suatu negara. Pelaku atau aktor ialah orang dalam sebuah perusahaan atau di sebuah organisasi yang mempengaruhi tujuan ekonomi dengan memproduksi, membeli, atau menjual. Pelaku kegiatan ekonomi di Indonesia terbagi dalam tiga jenis yaitu rumah tangga, perusahaan dan pemerintah, ketiganya memiliki

---

<sup>3</sup> Kasim, dkk, "Agama, Modal Sosial dan Ketahanan Masyarakat dalam Menghadapi Bencana di Kota Banda Aceh" t.p., Volume 1, (t.th.).

<sup>4</sup> Lawang, *Kapital Sosial dalam Perspektif Sosiologik: Suatu Pengantar*. (t.tp.: FISIP UI Press, 2004).

<sup>5</sup> Irwan, *Dinamika dan Perubahan Sosial Pada Komunitas Lokal* (Yogyakarta: Deepublish, 2008), 27.

peran yang berbeda.<sup>6</sup> Dalam menjalankan perannya pelaku usaha memiliki tingkatan dalam melakukan usaha yaitu usaha mikro, usaha menengah, dan usaha makro.

Usaha mikro di Indonesia merupakan bagian penting dari sistem perekonomian negara, karena ikut serta mendorong pertumbuhan ekonomi melalui informasi penyediaan peluang usaha dan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat dan membuat mereka bekerja dalam mencapai devisa dan penguatan perusahaan nasional. Salah satunya adalah perusahaan komersial.<sup>7</sup> UD. (Usaha Dagang) adalah perusahaan yang didirikan dan dikelola. Oleh karena itu, setiap masalah yang ada harus ditangani oleh orang tersebut. UD. juga merupakan perusahaan kecil karena tidak membutuhkan banyak uang. Ada dua jenis perusahaan bisnis berdasarkan produk dan pelanggan mereka. Yang pertama berdasarkan jenis produk yang dijual, yaitu barang jadi dan barang jadi. Yang kedua adalah berdasarkan jenis konsumen yang terlibat yaitu *wholesaler*, *retail*, dan *middleman*.<sup>8</sup>

UD. Wijaya Ridda Ponorogo merupakan salah satu usaha mikro di Ponorogo yang bergerak pada jenis barang produksi yaitu produksi paving dan batako. Usaha pembuatan paving dan batako milik UD. Wijaya Ridda Ponorogo ini sudah berjalan 22 tahun dan memiliki total karyawan sebanyak

---

<sup>6</sup> Ahmad, "Jenis Pelaku Ekonomi dan Peran Pentingnya dalam Perekonomian Indonesia," dalam <https://www.gamedia.com/literasi/pelaku-ekonomi/>, (diakses pada tanggal 7 Desember 2022 jam 09:45).

<sup>7</sup> Lilis Sulastri, *Manajemen Usaha Mikro Kecil Menengah* (t.tp.: LaGood's Publishing, 2006), 42.

<sup>8</sup> Anggota UKM Sumut, "Memahami UD, PT, dan CV," dalam <https://ukmsumut.id/bisnis-ukm/peraturan-perizinan-umkm/memahami-perbedaan-ud-cv-dan-pt/>, (diakses pada tanggal 7 Desember 2022 jam 10:00).



12 karyawan, 8 karyawan di pabrik pusat dan 4 orang lainnya berada di pabrik cabang. Usaha tersebut dibagi dua tempat, pabrik pusat khusus untuk pembuatan paving yang berlokasi di Jalan Soerodiningrat, Seton, Setono, Jenangan, Ponorogo, Jawa Timur yang diawasi langsung dan dikelola oleh pemimpinnya yang bernama Chandra. Sedangkan pabrik cabang khusus untuk produksi batako yang berlokasi di Desa Jimbe, Kecamatan Jenangan, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur dikelola oleh pamannya yang bernama Bapak Sugeng Mahestu. Akan tetapi, untuk pengawasan yang ada di pabrik cabang setiap harinya dilakukan oleh pemimpin usaha terkait aktivitas di pabrik tersebut. Bentuk distribusi yang digunakan dalam pendistribusian barangnya menggunakan bentuk distribusi secara langsung, karena interaksi antara produsen dengan para pembeli terjadi secara langsung tanpa adanya perantara dari pihak ke tiga. Dalam pendistribusian hasil produksi, jika dalam jumlah banyak maka UD. Wijaya Ridda Ponorogo menyewa kendaraan truk yang mana harga sewa truk tersebut Rp300.000,- dalam sekali angkut. Untuk distribusi barang dalam ukuran sedang menggunakan *pick up* milik UD. Wijaya Ridda Ponorogo.<sup>9</sup>

Akan tetapi bentuk distribusi langsung yang ada di UD. Wijaya Ridda Ponorogo mengalami hambatan. Permasalahan yang dihadapi usaha tersebut adalah ketika dalam proses distribusi penjualan produk ke pembeli, proses pengiriman seringkali mengalami kendala dibagian transportasi yaitu truk atau *pick up* tidak bisa melintas atau sampai pada lokasi yang dituju. Dikarenakan

---

<sup>9</sup> Chandra, Wawancara, 22 Oktober 2022.

tiga alasan yang menyebabkan permasalahan dalam pendistribusian (pengiriman) tersebut, yang pertama daerah yang dilintasi sulit diakses sebab beberapa alamat pembeli berada di gang-gang rumah juga jalan yang begitu sempit, kedua informasi mengenai alamat pembeli yang kurang akurat, ketiga ketika menemui medan tanjakan yang sulit sehingga menyebabkan proses distribusi menjadi terhambat.<sup>10</sup>Kelancaran suatu proses distribusi sangat mempengaruhi kelancaran perusahaan dalam memasarkan produknya. Jika proses distribusi mengalami kendala maka dapat mengakibatkan waktu serta biaya menjadi tidak efektif dan efisien bagi perusahaan.

Dalam proses distribusi melibatkan para pelaku ekonomi yang saling berinteraksi dengan motif mereka masing-masing, interaksi tersebut membentuk sebuah hubungan yang bernama jaringan sosial. Jejaring sosial berguna sebagai cara untuk bertukar informasi antar aktor terkait. Melalui jejaring sosial ini, masyarakat dapat saling berinteraksi yang dapat saling menguntungkan.

Jaringan sosial yang ada di UD. Wijaya Ridda Ponorogo memiliki tiga kelompok yaitu: jaringan sosial antara pemilik usaha-karyawan UD. Wijaya Ridda Ponorogo, jaringan sosial antara UD. Wijaya Ridda Ponorogo-sopir sewaan truk, jaringan sosial antara UD. Wijaya Ridda Ponorogo- pembeli (pemilik toko bangunan-konsumen). Jaringan dan hubungan sosial yang ada di dalamnya berjalan dan berfungsi dengan baik, kecuali pada jaringan sosial antara UD. Wijaya Ridda Ponorogo dengan konsumen, yaitu karena hunungan

---

<sup>10</sup> Chandra, Wawancara 22 Oktober 2022.

yang baru terjalin bagi konsumen yang belum menjadi pelanggan tetap, menyebabkan komunikasi yang kurang baik. Komunikasi yang kurang baik ini adalah informasi yang diberikan kurang akurat sehingga menyebabkan masalah dari jaringan tersebut. Sehingga dibutuhkannya bantuan masyarakat luar ataupun konsumen pelanggan tetap untuk membantu proses jaringan sosial dan distribusi menjadi lancar.<sup>11</sup>

Hal ini juga terjadi pada dampak yang ada di UD. Wijaya Ridda Ponorogo, yaitu kerugian yang masih turut dirasakan oleh pemilik usaha dikarenakan biaya tambahan berupa ongkos bensin masih ditanggung oleh pemilik bukan para konsumen. Pemilik usaha beralasan bahwa karena tidak enak hati dengan konsumen dan pihak warga sekitar yang telah membantu proses distribusi tersebut menjadi lancar.<sup>12</sup>

Jadi, peneliti ingin mengetahui lebih lanjut mengenai jaringan sosial dalam proses distribusi di UD. Wijaya Ridda Ponorogo. Apakah akan memberikan dampak yang positif atau negatif pada kegiatan yang berkaitan dengannya. Mengingat uraian permasalahan di UD. Wijaya Ridda Ponorogo, maka sangat menarik bagi saya untuk melakukan penelitian tersebut. Sehingga peneliti mengambil judul penelitian yaitu. “ **Jaringan Sosial dalam Proses Distribusi di UD. Wijaya Ridda Ponorogo** ”.

---

<sup>11</sup> Chandra, Wawancara, 22 Oktober 2022.

<sup>12</sup> Chandra, Wawancara, 22 Oktober 2022.

## **B. Rumusan Masalah**

Dari latar belakang diatas, selanjutnya rumusan masalah yang akan diteliti adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana bentuk distribusi yang ada di UD. Wijaya Ridda Ponorogo?
2. Bagaimana jaringan sosial pada proses distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo?
3. Bagaimana dampak jaringan sosial pada proses distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo?

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk menganalisis bentuk distribusi yang ada di UD. Wijaya Ridda Ponorogo.
2. Untuk menganalisis jaringan sosial pada proses distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo.
3. Untuk menganalisis dampak jaringan sosial pada proses distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo.

## **D. Manfaat Penelitian**

Melalui penelitian ini, diharapkan dapat memberikan manfaat antara lain sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis manfaat dari penelitian ini adalah :

- a. Untuk menguji sebuah teori, apakah terdapat perbedaan antara teori dengan masalah yang ada di kehidupan nyata.
- b. Sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.
- c. Sebagai bahan informasi kepada pembaca.

## 2. Manfaat Praktis

Secara praktis manfaat dari penelitian ini adalah :

- a. Bagi mahasiswa  
Sebagai bahan acuan untuk penelitian lanjutan bagi mahasiswa lainnya, terkait jaringan sosial dan dampaknya terhadap pendistribusian sebuah usaha.
- b. Bagi UD. Wijaya Ridda Ponorogo  
Diharapkan dapat memberikan sumber pengetahuan umum, acuan dan rujukan bagi seluruh anggota UD. Wijaya Ridda Ponorogo dalam menjalin jaringan sosial yang baik serta diharapkan mampu merubah dan menangani masalah dalam proses distribusi pada usahanya.
- c. Bagi peneliti selanjutnya  
Menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman penulis terkait permasalahan yang diteliti yaitu tentang peran jaringan sosial dalam proses distribusi sebuah usaha.

## E. Studi Penelitian Terdahulu

Untuk menghindari kesamaan terhadap penelitian yang sudah ada, maka penulis mencoba melakukan penelusuran terhadap penelitian-penelitian sebelumnya antara lain sebagai berikut:

*Pertama*, skripsi yang berjudul, “Jaringan Ekonomi Penerbit Buku Kiri di Indonesia” karya Ahmad Khoirul Anhar. Skripsi ini memiliki latar belakang masalah penelitian, yaitu, para penerbit Buku Kiri sangat sulit untuk mendominasi pasar buku di Indonesia karena peminatnya yang sedikit, tidak begitu populer dari penerbit buku lain, serta keuntungan yang didapatkan dari penerbitan buku tidak begitu besar. Peneliti dalam penelitiannya menggunakan metode kualitatif. Hasil penelitian ini adalah peran jaringan sosial terhadap penerbit Buku Kiri yaitu sebagai jembatan untuk menghubungkan penerbit-penerbit Buku Kiri dalam meningkatkan mobilitas mereka.<sup>13</sup>

*Ke-dua*, skripsi yang berjudul, “Jaringan Sosial Sebagai Strategi pada Kegiatan Industri Tas dan Kopor di Kawasan Intako Jawa Timur dalam Menghadapi Krisis” karya Muhammad Adib. Peneliti menggunakan metode kualitatif, untuk latar belakang permasalahan ini adalah krisis moneter yang menyebabkan keterbatasan modal dan kelangkaan bahan baku pada industri tas dan koper. Hasil penelitian ini adalah adanya jaringan sosial mereka dapat menciptakan, mengembangkan, dan mengatasi keterbatasan modal dengan kegiatan produksi kreatif dengan cara mengurangi kuantitas dan menambah kualitas barang. Hal ini membuat mereka dapat menghadapi krisis moneter, dibuktikannya masih berlangsungnya kegiatan usaha serta tidak adanya pemutusan hubungan kerja.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> Ahmad Khoirul Anhari, “Jaringan Ekonomi Penerbit Buku Kiri di Indonesia,” *Skripsi* (Jakarta, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2018), 76.

<sup>14</sup> Muhammad Adib, “Jaringan Sosial sebagai Strategi pada Kegiatan Industri Tas dan Kopor di Kawasan Intako Jawa Timur dalam Menghadapi Krisis,” *Skripsi* (Jember, Universitas Jember, 2018), 83.



*Ke-tiga*, skripsi yang berjudul “Analisis Pendistribusian yang Efektif Guna Meningkatkan Penjualan Susus Frisian Flag pada CV. Sumber Makmur Metro Ditinjau dari Etika Bisnis Islam“ karya Muqtadir Adi Permana. Skripsi ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Permasalahan dari penelitian tersebut adalah adanya hambatan distribusi, antara lain, terutama adalah faktor manusia, karena banyak pekerja yang bertanggung jawab untuk menciptakan distribusi masih belum terlatih dengan baik. Yang kedua adalah mobil, ketika karyawan sudah siap dan mampu melakukan pekerjaannya, maka penting untuk memiliki mobil guna menunjang pekerjaannya. Hasil penelitian ini adalah CV. Sumber Makmur sudah sesuai dengan prinsip dasar etika bisnis Islam yaitu kebebasan, tanggung jawab, dan keadilan. Sehingga distribusi oleh CV. Sumber Makmur telah berhasil dibuktikan dengan peningkatan penjualan dan pendapatan setiap tahunnya. Ini karena restart. Sumber Makmur menggunakan saluran distribusi yang tepat yaitu saluran dua tingkat dan menggunakan strategi distribusi insentif. Juga pengiriman layanan pelanggan yang baik dengan mendistribusikan tepat pada waktunya dan memaksimalkan sarana prasana untuk distribusi.<sup>15</sup>

*Ke-empat*, jurnal yang berjudul, “Modal Sosial Petani Nanas dalam Jaringan Distribusi Nanas Madu Pernalang“ karya Dita Iklima dan Atika Wijay. Jurnal ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Latar belakang masalah dari penelitian ini yaitu pada umumnya sebagian besar daerah yang

---

<sup>15</sup> Muqtadir Adi Permana, “Analisis Pendistribusian yang Efektif Guna Meningkatkan Penjualan Susu Frisian Flag pada CV. Sumber Makmur Metro Ditinjau dari Etika Bisnis Islam,” *Skripsi* (Metro Lampung, IAIN Metro, 2019), 56.

menghasilkan produk tertentu tidak mengetahui apakah produk tersebut berasal dari daerah asalnya. Kalaupun ada, yang diketahui adalah nama kotanya dan bukan nama tempat produksinya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa jaringan distribusi nanas madu Pematang terbagi menjadi dua jenis, yaitu jaringan distribusi tiga pelaku (produsen nanas, pengepul dan penjual) dan jaringan distribusi empat pelaku (produsen nanas, pengepul, nahkoda, dan penjual). Kemudian modal jenis penanam nanas meliputi kesatuan, nilai, kepercayaan dan rasa hormat. Adanya modal penting untuk dapat mempertahankan produk ini agar selalu tersedia dan populer di tanah air serta terus membawa nama awal mula nanas madu Pematang dan distribusinya baik di Kabupaten Pematang. dan di luar negara.<sup>16</sup>

*Ke-lima*, jurnal yang berjudul, “Jaringan Sosial Petani dalam Distribusi Hasil Produksi Garam di Gampong Tanah Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireun“, karya Nailul Rahmi dan Amiruddin Kataren. Peneliti menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif, dimana penelitian ini mengungkap bentuk jaringan sosial petani garam dengan pihak-pihak yang mendistribusikan garam yaitu UD. Milhy Jaya dan *muge* (pembawa barang dari satu tempat ke tempat lain dalam wilayah Provinsi Aceh dengan menggunakan sepeda motor). Dan hasil penelitian ini adalah adanya hubungan antara petani garam dengan UD. Milhy Jaya terbentuk akibat terjadinya upaya pemberian modal bibit garam oleh UD. Milhy Jaya kepada petani garam untuk produksi garam. Dan

---

<sup>16</sup> Iklima dan Wijaya, “Modal Sosial Petani Nanas dalam Jaringan Distribusi Nanas Madu Pematang,” *Jurnal Pendidikan Sosiologi dan Humaniora*, Volume 13, Nomor 2 (2022): 21–22.

Hubungan petani garam dengan *muge* garam terbentuk akibat keadaan saling membutuhkan dan saling menguntungkan.<sup>17</sup>

*Ke-enam*, skripsi yang berjudul, “Implementasi Saluran Distribusi pada Paguyuban Petani Jamur Merang Kaola Mandiri di Jember“ karya Nurul Fidrotul Jannah. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Permasalahan yang ada pada penelitian ini adalah adanya hambatan ketika menyalurkan hasil pertanian jamur. Dan hasil penelitian ini adalah Paguyuban Kaola Mandiri menggunakan saluran distribusi langsung dan tidak langsung. Saluran tidak langsung dapat mengefektikan waktu dan biaya karena dapat membantu penyebaran produk lebih cepat di pasar dan menghindari terjadinya penumpukan barang di paguyuban. Sedangkan saluran distribusi langsung untuk penyelamatan jamur yang tidak laku pada sesaat sebelum membusuk. Sehingga implementasi distribusi ini dapat menguntungkan bagi setiap lembaga yang terlibat.<sup>18</sup>

*Ke-tujuh*, jurnal yang berjudul, “Jaringan Sosial sebagai Modal Sosial dalam Distribusi Perdagangan Domba pada Covid-19 (Studi Pedagang Domba di Bungbulang Garut)“ karya Fera Irawati. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Latar belakang masalah penelitian ini yaitu adanya pemberlakuan kebijakan PPKM (membatasi mobilitas dan aktivitas masyarakat) selama covid-19 yang berpengaruh terhadap aktivitas

---

<sup>17</sup> Rahmi dan Kataren, “Jaringan Sosial Petani dalam Distribusi Hasil Produksi Garam di Gampong Tanah Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireun” *Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Malikussaleh*, Volume 2, Nomor 1 (2021): 46-65.”

<sup>18</sup> Nurul Fidrotul Jannah, “Implementasi Saluran Distribusi pada Paguyuban Petani Jamur Merang Kaola Mandiri di Jember,” *Skripsi* (Jember, Universitas Jember, 2018), 1–60.

perekonomian termasuk distribusi perdagangan domba. Hasil dari penelitian ini yaitu jaringan sosial sangat berperan penting sebagai jembatan bagi para aktor distribusi domba dalam situasi yang serba dibatasi karena adanya pandemi Covid-19. Yang melakukan aktivitas perdagangan menggunakan media online. Hal ini tidak menghambat proses distribusi karena sudah ada hubungan yang sudah lama sehingga tercipta rasa percaya satu sama lain.<sup>19</sup>

*Ke-delapan*, jurnal yang berjudul “Interaksi Sosial Dan Faktor Coping Kebangkitan Ekonomi Perempuan Pasca Perceraian” karya Ridho Rokamah. Metode penelitian yang digunakan penelitian ini ialah metode penelitian pendekatan kualitatif. Penelitian ini membahas tentang dampak interaksi responden korban kekerasan dalam rumah tangga yang bercerai, dan faktor-faktor yang mempengaruhi strategi coping kebangkitan ekonomi perempuan korban kekerasan dalam rumah tangga. Hasil penelitian tersebut disimpulkan bahwa; pertama, dampak positif dari interaksi sosial tersebut telah menyebabkan peran nilai dan sosial terjaga, terbentuknya solidaritas dalam masyarakat, terbentuknya keteraturan sosial, dan menimbulkan kerja sama dalam masyarakat, Sedangkan untuk dampak negatif adalah munculnya solidaritas sosial yang berlebihan. Kedua, faktor-faktor yang mempengaruhi strategi coping responden adalah: faktor eksternal yaitu keluarga dan lingkungan. Dan faktor internal, adalah kesehatan fisik, kondisi

---

<sup>19</sup> Fera Irawati, “Jaringan Sosial sebagai Modal Sosial dalam Distribusi Perdagangan Domba pada Covid-19 (Studi Pedagang Domba di Bungbulang Garut),” *Journal of UIN Sunan Gunung Djati Bandung*, Volume 2, Nomor 1 (2021).

fisik, ketrampilan memecahkan masalah, keyakinan/pandangan positif individu, dan materi/ kemampuan materi.<sup>20</sup>

*Ke-sembilan*, artikel yang berjudul “Interaksi Sosial Etnis Cina-Jawa Kota Surakarta” karya Verbena Ayuningsih Purbasari dan Suharno. Tujuan penulisan artikel ini adalah untuk mengetahui bagaimana interaksi yang terbentuk antara etnis Cina dan Jawa di Surakarta yang dilihat melalui bidang pendidikan, bahasa, ekonomi, agama, kegiatan masyarakat, kesenian, perkawinan, dan kebudayaan. Metode yang digunakan dalam penulisan artikel tersebut adalah studi kepustakaan, di mana penelaahan dari kumpulan studi-studi kepustakaan. Hasil kepustakaan tersebut ialah interaksi sosial antara etnis China dengan Jawa saling terbuka dari berbagai bidang dua diantaranya yaitu bidang ekonomi dan bidang budaya. Dalam bidang ekonomi aktivitas tersebut dilakukan seperti biasa dalam perekonomiannya. Dan sebagai puncak dari bentuk interaksi budaya, masyarakat etnis Cina dan Jawa di Surakarta memiliki budaya kontemporer yang disebut dengan Grebeg Sudiro.<sup>21</sup>

*Ke-sepuluh*, skripsi yang berjudul “Jaringan Sosial Nelayan Pada Kegiatan Pemasaran Ikan di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus di Kampung Nelayan Untia, Kota Makassar)” karya Irwansyah. Metode penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Penelitian ini membahas tentang dampak kebijakan *lock down* terhadap aktivitas nelayan di Untia Kota

---

<sup>20</sup> Ridho Rokamah, “Interaksi Sosial Dan Faktor Coping Kebangkitan Ekonomi Perempuan Pasca Perceraian,” *el Barka: Journal of Islamic Economics and Business*, Volume 1, Nomor 2 (2018): 125.

<sup>21</sup> Purbasari dan Suharno, “Interaksi Sosial Etnis Cina-Jawa Kota Surakarta,” *Jurnal Antropologi: Isu-Isu Sosial dan Budaya*, Volume 21, Nomor 1 (2019): 8.



Makassar seperti hambatan pengiriman komoditas, menurunnya kerja/melaut sehingga mengakibatkan penurunan harga ikan. Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa dalam menjalin relasi, faktor yang sangat penting adalah modal sosial. Karena didalam modal sosial terdapat unsur kepercayaan, nilai atau norma dan jaringan sosial. Terdapat tiga bentuk jaringan sosial, yaitu jaringan sosial horizontal, jaringan sosial vertikal dan jaringan sosial diagonal. Kemampuan nelayan dalam membangun jaringan sosial dapat dikatakan masih minim, hal ini dilihat berdasarkan kemampuan nelayan dalam membentuk atau menciptakan modal sosial.<sup>22</sup>

*Ke-sebelas*, skripsi yang berjudul “Jaringan Sosial Ekonomi Perdagangan Wortel (Studi Perdagangan Wortel Dari Petani Tawamangu Sampai Pasar Legi Kota Surakarta)” karya Christina Pambudi. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Penelitian ini membahas tentang jaringan sosial yang terjalin di petani Tawamangu hingga konsumen di pasar Legi Kota Surakarta serta distribusi margin dalam jaringan sosial ekonomi perdagangan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat saluran jaringan yang berbeda dalam dapat mempengaruhi hubungan sosial diantara petani, penebas, pengepul, pedagang pasar Legi, dan konsumen. Serta distribusi margin dalam jaringan tersebut memiliki perbedaan karena jumlah perantara di dalamnya.<sup>23</sup>

---

<sup>22</sup> Irwansyah, “Jaringan Sosial Nelayan Pada Kegiatan Pemasaran Ikan Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Di Kampung Nelayan Untia, Kota Makassar,” *Skripsi* (Makassar: Universitas Hasanuddin, 2022), 25.

<sup>23</sup> Christina Pambudi, “ Jaringan Sosial Ekonomi Perdagangan Wortel (Studi Perdagangan Wortel Dari Petani Tawamangu Sampai Pasar Legi Kota Surakarta),” *Skripsi* ( Surakarta: Universitas Sebelas Maret, 2018), 31.



*Ke-dua belas*, skripsi yang berjudul “Jaringan Sosial Pedagang Sayur di Pasar Kecamatan Pampangan Kabupaten Ogan Komering Ilir” karya Muslim. Metode penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian ini membahas tentang kerja sam antara pedagang sayur satu dengan pedagang sayur yang lain di tengah persaingan dan kerja keras antar pedagang pasar, namun ketika ada barang jualan tertentu yang sedang banyak dicari, maka para pedagang ini tidak begitu membagi, walaupun membagi harganya mendekati harga jual pasar secara umum. Sehingga pedagang lain mendapatkan sedikit untung. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa, jaringan sosial pedagang sayur di pasar Pampangan memiliki jenis jaringan kepentingan dan jaringan kepentingan. Prose pemeliharaan hubungan ini yaitu kegiatankondangan , berangkat dan pulang kerja bersama-sama, serta arisan sembako dan piket kebersihan bersama-sama yang dapat membentuk tingkatan jaringan meso.<sup>24</sup>

*Ke-tiga belas*, jurnal yang berjudul “Jaringan Sosial Pedagang Pakaian Bekas Di Pasar Subuh Jalan Pasar Baru Kelurahan Kerta Baru Ilir Kecaatan Banjarmasin Tengah Kota Banjarmasin” karya Lisna Musdalifah. Metode penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Penelitian ini membahas tentang bentuk dan upaya pedagang pakaian bekas memelihara jaringan sosial di Pasar Subuh. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, pertama terbentuknya jaringan sosial pedagang pakaian bekas ada dua yakni:

---

<sup>24</sup> Muslim, “Jaringan Sosial Pedagang Sayur di Pasar Kecamatan Pampangan Kabupaten Ogan Komering Ilir,” *Skripsi* (Ogan Ilir: Universitas Sriwijaya, 2021), 48.

jaringan sosial pedagang pakaian bekas dengan pedagang besar (grosir) didalamnya ada resiprositas (hubungan timbal balik), kepercayaan (trust), dan peraturan atau norma-norma). Jaringan sosial pedagang pakaian bekas dengan reseller didalamnya ada hubungan saling menguntungkan. Kedua, upaya pedagang pakaian bekas memelihara jaringan sosial dengan pedagang besar (grosir) dengan cara memelihara kepercayaan, memelihara hubungan resiprositas dan memelihara peraturan atau norma-norma.<sup>25</sup>

*Ke-empat belas*, skripsi yang berjudul “Jaringan Sosial Petani Bawang Merah Di Kelurahan Marathan Kabupaten Enbekang” karya Mardianti. Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Penelitian ini membahas tentang kerja sama dan jaringan sosial pada petani bawang merah dengan para langgan di Marathan dan permasalahan tersebut yang dialami adalah perawatan pertanian ekstra karena permasalahan alam yang mana membutuhkan modal yang lebih untuk merawat pertaniannya. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kerjasama yang terbangun dalam jaringan sosial petani bawang merah yaitu adanya kepentingan yang sama dan saling melengkapi kepentingan untuk mempermudah dan memperlancar dalam pencapaian tujuan masing-masing jaringan. Dan jenis jaringan yang dibangun oleh petani bawang merah yaitu jenis jaringan interest yang dibangun dengan jaringan karyawan, konsumen, pedangan, dan petani, jenis jaringan sentiment yang dibangun

---

<sup>25</sup> Lisna Musdalifah, “ Jaringan Sosial Pedagang Pakaian Bekas Di Pasar Subuh Jalan Pasar Baru Kelurahan Kerta Baru Ilir Kecaatan Banjarmasin Tengah Kota Banjarmasin,” *JTAMPS: Jurnal Tugas Akhir Mahasiswa Pendidikan Sosiologi*, Volume 1, Nomor 2, (2021), 36.

dengan jaringan keluarga, tetangga dan beberapa petani, dan jenis jaringan power yang dibangun dengan KUR, pedagang dan pemilik tanah.<sup>26</sup>

*Ke-lima belas*, skripsi yang berjudul “Jaringan Sosial Pada Kehidupan Ekonomi Petani Keramba Jaring Apung Danau Maninjau” karya Desy Rizki Fitriani. Metode penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Penelitian ini membahas tentang bentuk hubungan, bentuk keterlekatan dan kepercayaan yang terjalin di antara para aktor dalam jaringan sosial ekonomi petani keramba jaring apung Danau Maninjau. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, bentuk hubungan-hubungan sosial yang terjalin di antara para aktor dalam jaringan sosial ekonomi petani keramba jaring apung danau maninjau yaitu hubungan kekerabatan, hubungan berdasarkan tempat tinggal, hubungan patron-klien dan hubungan relasioanal. Dalam penelitian ini juga menjelaskan bentuk keterlekatan yang terjalin diantara para aktor dalam jaringan sosial ekonomi petani keramba jaring apung danau maninjau yaitu keterlekatan relasional.<sup>27</sup>

Perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang peneliti lakukan ialah terletak pada variabel yang dibahas yaitu bentuk, fungsi, tujuan, dan hambatan dalam distribusi. Kedua, pada variabel jaringan sosial pada penelitian ini membahas objek, subjek, dan lokasi yang berbeda. Ketiga topik pembahasan dan hasil dari penelitian ini dengan penelitian terdahulu juga

---

<sup>26</sup> Mardianti, “Jaringan Soail Petani Bawang Merah Di Kelurahan Marathan Kabupaten Enbekang,” *Skripsi* (Makassar: Universitas Negeri Makassar, 2019), 39.

<sup>27</sup> Desy Rizki Fitriani, “Jaringan Sosial Pada Kehidupan Ekonomi Petani Keramba Jaring Apung Danau Maninjau,” *Skripsi* (Padang: Universitas Andalas, 2022), 40.

berbeda karena hasil maksud dari penelitian diperoleh dengan bentuk distribusi yang dilakukan pada UD. Wijaya Ridda Ponorogo.

## **F. Metode Penelitian**

### **1. Pendekatan dan Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian di UD. Wijaya Ridda Ponorogo adalah penelitian lapangan. Penelitian lapangan secara kritis meneliti keadaan saat ini dan hubungan antara individu, kelompok, organisasi dan masyarakat.<sup>28</sup>

Penelitian lapangan juga dianggap sebagai pendekatan yang lebih luas untuk penelitian kualitatif. Proses yang digunakan untuk penelitian di UD. Wijaya Ridda Ponorogo adalah jalan yang baik. Sedangkan metode kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan data deskriptif baik berupa teks atau kata-kata yang dilihat orang dan perilaku.<sup>29</sup> Dengan demikian penelitian kualitatif adalah penelitian yang menggunakan data kualitatif (data yang berbentuk data, kalimat, skema, dan gambar).

Penelitian kualitatif yang dipilih oleh peneliti bersifat induktif, sedangkan penelitian kualitatif tidak berangkat dari deduksi teoritis, melainkan dari lapangan yaitu fakta. Peneliti memasuki lapangan, mempelajari proses alam atau penelitian, mencatat, menganalisis, menjelaskan dan melaporkan serta menarik kesimpulan dari proses tersebut. Kesimpulan atau penjelasan umum tidak dibuat untuk khalayak

---

<sup>28</sup> Bogdan dan Taylor, *Kualitatif (Dasar-Dasar Penelitian)*: Diterjemahkan oleh A. Khozin Afandi (Surabaya: Usaha Nasional, 1993), 30.

<sup>29</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi* (Bandung: Alfabeta, 2012), 59.

yang lebih luas, karena proses yang sama di satu lingkungan mungkin tidak sama di lingkungan lain, tetapi dalam waktu dalam ruang. Hasil penelitian berupa gagasan, prinsip, hukum, gagasan dari lapangan, bukan dari gagasan yang sudah ada. Metodenya induktif, yaitu dari data yang berbeda tetapi berkaitan.<sup>30</sup>

## 2. Kehadiran Peneliti

Dalam penelitian kualitatif, keberadaan peneliti berfungsi baik sebagai alat maupun sebagai pengumpul data. Kehadiran peneliti sangat penting karena lampiran mempertimbangkan keberadaan peneliti sekaligus pengumpul data. Sebagai salah satu ciri penelitian kualitatif dan pengumpulan data oleh peneliti. Peneliti dalam penelitian ini hadir sebagai pengumpul data dari wawancara dan memprosesnya, peneliti melakukan penelitian dan mendengarkan dengan seksama sampai detail terkecil.<sup>31</sup>

Oleh karena itu, peneliti di lapangan mendapatkan data dengan mengumpulkan data-data tersebut. Di wilayah ini, saat mengumpulkan data, peneliti berusaha menjalin hubungan yang baik dengan informan yang menjadi sumber data agar data yang diperoleh benar-benar valid. Dalam penelitian kualitatif, peneliti sendiri atau dengan bantuan orang lain adalah pengumpul data primer. dan ini, seperti kata Lexy, posisi peneliti dalam penelitian kualitatif sangatlah rumit. Ia juga seorang perencana, perancang, pengumpul data, peneliti, penerjemah data dan akhirnya

---

<sup>30</sup> Ibid., 60.

<sup>31</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian dalam Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), 47.

peneliti menjadi pelopor hasil penelitiannya. Uraian alat atau alat penelitian disini sudah tepat karena menjadi segalanya dalam proses penelitian.<sup>32</sup>

Berdasarkan pertimbangan di atas, maka kehadiran peneliti selain sebagai alat juga penting dalam seluruh kegiatan penelitian di UD. Wijaya Ridda Ponorogo. Karena kedalaman dan keakuratan analisis data tergantung pada peneliti. Dengan melakukan penelitian di UD. Wijaya Ridda Ponorogo, peneliti akan berada di lapangan karena diberi wewenang untuk melakukan penelitian yaitu dengan mendatangi daerah penelitian sesuai dengan proses perencanaan.

### **3. Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan di pabrik pusat UD. Wijaya Ridda Ponorogo yang beralamat di Jalan Soerodiningrat, Seton, Setono, Kecamatan Jenangan, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur. Peneliti memilih tempat penelitian tersebut karena dari hasil wawancara dengan pemilik usaha UD. Wijaya Ridda Ponorogo, permasalahan yang dihadapi usaha tersebut adalah ketika dalam proses distribusi penjualan produk ke pembeli, proses pengiriman seringkali mengalami kendala dibagian transportasi yaitu truk atau *pick up* tidak bisa melintas atau sampai pada lokasi yang dituju. Dikarenakan tiga alasan yang menyebabkan permasalahan dalam pendistribusian (pengiriman) tersebut, yang pertama

---

<sup>32</sup> Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2000), 168.



daerah yang dilintasi sulit diakses, kedua informasi mengenai alamat pembeli yang kurang akurat. Ketiga, ketika menemui medan yang sulit untuk ditempuh oleh truk atau pick up sehingga menyebabkan proses distribusi menjadi terhambat.

Bukan hanya dari permasalahan di atas yang membuat peneliti melakukan penelitian di lokasi tersebut, ada hal khusus dari lokasi penelitian ini dengan lokasi lain terutama jika dibandingkan dengan pabrik produksi paving dan batako di tempat lain. Yaitu kualitas dari produk yang dihasilkan UD. Wijaya Ridda Ponorogo berkualitas bagus akan tetapi harga yang dijual lebih murah dari pada tempat usaha lain, khususnya produk yang dijual kepada para pemilik toko bangunan harganya lebih murah Rp100,- (dalam penjualan per satu produk) dari tempat lain. Dan jika ada produk yang pecah atau rusak ketika sudah sampai di tempat para pembeli maka dari pihak UD. Wijaya Ridda Ponorogo dengan memberikan potongan harga kepada para pembeli sesuai dengan perhitungan dan kesepakatan antar kedua belah pihak.<sup>33</sup>

#### **4. Data dan Sumber Data**

##### **a. Data**

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung antara lain catatan perusahaan berupa laporan perkembangan perusahaan, struktur

---

<sup>33</sup> Chandra, Wawancara, 22 Oktober 2022.

organisasi dan penelitian terkait lainnya.<sup>34</sup> Data primer juga dikatakan sebagai data yang diperoleh langsung dari jawaban responden atas pertanyaan dan wawancara.<sup>35</sup> Data primer dalam penelitian ini diperoleh dari wawancara dengan pihak UD. Wijaya Ridda kemudian dianalisis dan ditarik kesimpulan. Data yang perlu diambil yaitu:

- 1) Data mengenai bentuk distribusi yang ada di UD. Wijaya Ridda Ponorogo, yaitu data tentang bentuk distribusi yang ada pada usaha ini.
- 2) Data mengenai jaringan sosial dalam proses distribusi di UD. Wijaya Ridda Ponorogo, yaitu data terkait jaringan sosial yang ada di usaha ini.
- 3) Data mengenai dampak dari jaringan sosial dalam proses distribusi yang ada di UD. Wijaya Ridda Ponorogo, yaitu data terkait dampak yang dirasakan oleh para pelaku yang berkaitan dalam jaringan distribusi.

b. Sumber Data

Sedangkan sumber data yang diperoleh dari wawancara dengan berbagai narasumber dalam penelitian ini adalah sebagai berikut. Pertama, pemilik UD. Wijaya Ridda terkait distribusi yang ada di usaha produksi paving, selain itu karyawan UD. Wijaya Ridda Ponorogo juga turut dalam perolehan sumber data.

---

<sup>34</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi*, 65.

<sup>35</sup> Dodiet Aditya, *Data dan Metode Pengumpulan Data Penelitian* (Surakarta: Politeknik Kesehatan, 2013), 9.

Kedua, pemilik sewa truk yang mana pemilik sekaligus sopir truk ini yang mengetahui medan dan kedalam dalam proses distribusi. Ketiga, pembeli (konsumen dan toko bangunan) yang membeli hasil produksi UD. Wijaya Ridda Ponorogo untuk memenuhi kebutuhan material pembangunannya dari pihak individu ataupun untuk memenuhi stok penjualan barang dari pihak toko bangunan .

#### **5. Teknik Pengumpulan Data**

Pengumpulan data bertujuan untuk mendapatkan data yang berkaitan dengan penelitian. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik pengumpulan data dari hasil wawancara. Wawancara merupakan pertemuan antara dua orang atau lebih untuk saling bertukar informasi dengan melalui tanya jawab, sehingga dapat mengkonstruksikan makna dalam suatu topik pembahasan tertentu.<sup>36</sup> Wawancara yang digunakan peneliti untuk mencari data dengan cara menyusun beberapa pertanyaan yang kemudian diajukan kepada responden yaitu pemilik UD Wijaya Ridda Ponorogo, karyawan usaha tersebut, pemilik rental truk pengangkut produk paving, dan pembeli (pemilik toko bangunan dan konsumen).

#### **6. Teknik Pengolahan Data**

Data yang terkumpul di lapangan diorganisasikan dan dianalisis untuk menjawab masalah penelitian. Data yang diperoleh harus diolah dengan menggunakan analisis deskriptif kualitatif, sedangkan analisis

---

<sup>36</sup> Ibid., 17.

deskriptif merupakan laporan penelitian yang memuat data untuk menunjukkan penyajian laporan tersebut.<sup>37</sup> Dalam mengelola data perlu melalui beberapa tahapan diantaranya:

a. Proses Editing

Pada proses ini peneliti harus meneliti kembali catatan atau informasi yang diperoleh di lapangan untuk mengetahui apakah informasi tersebut sudah cukup baik atau belum, dan dapat segera dipersiapkan untuk proses berikutnya.

b. Proses *Classifying*

Setelah memilih data yang akan digunakan, peneliti melanjutkan ke langkah berikutnya, yaitu pengolahan. Dalam proses ini, peneliti membaca dan menganalisis secara mendalam semua data yang diperoleh. Kemudian, peneliti membuat hipotesis untuk mendukung pengorganisasian data dan mengklasifikasikan data yang ada sesuai dengan struktur masalahnya.

c. Proses Verifikasi

Peneliti sedang melakukan proses verifikasi dan kegiatan untuk mendapatkan data dan informasi dari daerah tersebut dan akan dianalisis kembali sehingga pembaca dapat mengetahui kebenarannya.<sup>38</sup>

---

<sup>37</sup> Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 190.

<sup>38</sup> Nana Sujana, *Proposal Penelitian Perguruan Tinggi* (Bandung: PT Sinar Baru Sindo, 2000), 85.

d. Proses Analisis

Analisis data adalah proses penyederhanaan data ke dalam format yang mudah dipahami dan dibaca. Analisis data merupakan proses untuk menemukan tema dan mengembangkan jawaban atas masalah penelitian. Dalam proses ini, peneliti menarik kesimpulan dari data yang diperoleh untuk mendukung pembacaan dan pemahaman data yang dikumpulkan.

e. Proses *Concluding*

Kesimpulan adalah hasil dari proses. Penarikan kesimpulan dari proses penelitian ini menghasilkan jawaban yang menjadi rangkuman yang diuraikan pada bagian latar belakang. Dalam proses ini, peneliti menarik kesimpulan dari semua data yang diperoleh di lapangan.<sup>39</sup>

## 7. Analisis Data

Analisis data adalah proses sistematis menganalisis dan mengatur catatan wawancara, pengamatan, catatan lapangan, dokumen, foto, dan bahan lain untuk memungkinkan peneliti memahami data yang dikumpulkan, sehingga memungkinkan menyajikan dan mengumumkan hasil penyelidikan. untuk yang lainnya.<sup>40</sup> Peneliti menggunakan model analisis dari Miles dan Huberman, yaitu sebagai berikut:<sup>41</sup>

---

<sup>39</sup> Ibid., 89.

<sup>40</sup> Muri Yusuf, *Metode Penelitian*, 400.

<sup>41</sup> Ibid., 407–409.

a. Reduksi Data

Reduksi data adalah suatu bentuk analisis analitis, memilih, memusatkan, membuang, dan mengorganisasikan data sedemikian rupa sehingga dapat ditarik kesimpulan yang final dan valid. Oleh karena itu, reduksi data berlangsung selama pekerjaan penelitian dilakukan.

b. Data *Display*

Data *display* ini diperoleh dari kumpulan informasi yang telah tersusun dan diperbolehkan melakukan penarikan kesimpulan serta pengambilan keputusan. Hal ini dikarenakan data yang diperoleh dibagi sesuai topik dan disajikan dalam format matriks sehingga memudahkan peneliti untuk melihat hubungan antara satu data dengan data lainnya.

c. Kesimpulan atau Verifikasi

Kegiatan pengambilan kesimpulan yang bersumber dari reduksi data dan display data. Data yang telah direduksi dan di *display* secara otomatis akan disimpulkan sementara.

**8. Teknik Pengecekan Keabsahan Data**

Sugiyono menyatakan teknik pemeriksaan keabsahan data adalah derajat kepercayaan atas data yang diperoleh dan bisa dipertanggungjawabkan kebenarannya. Sugiyono menjelaskan bahwa untuk memeriksa keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi uji kredibilitas, uji transferabilitas, uji dependabilitas dan uji objektivitas



(*confirmability*). Teknik pengecekan keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi uji kredibilitas (perpanjangan pengamatan, meningkatkan ketekunan, menggunakan bahan referensi, triangulasi atau mengadakan member *check*), transferabilitas, dependabilitas maupun konfirmabilitas.<sup>42</sup> Namun peneliti menggunakan teknik uji kredibilitas dengan alur sebagai berikut:

a. Perpanjangan Pengamatan

Peneliti akan kembali ke lapangan untuk menyelidiki, mengajukan pertanyaan dan bertemu dengan orang baru. Dengan memperpanjang pemeriksaan ini, peneliti melakukan pengecekan ulang apakah data yang diberikan selama ini setelah dilakukan pengecekan terhadap sumber data atau sumber data lainnya tidak benar, peneliti melakukan pengecekan lebih lanjut dan semoga data tersebut benar adanya. benar. Durasi perpanjangan pengamatan ini akan tergantung pada kedalaman, ruang lingkup dan validitas data. Untuk memperpanjang sampel guna menguji keabsahan data penelitian hendaknya difokuskan pada pengujian data yang diperoleh, jika data yang diperoleh setelah dilakukan di lapangan yang benar, berarti sudah konfirmasi, maka perpanjang periode sampel. dapat diselesaikan.

---

<sup>42</sup> Arnild Augina Mekarisce, "Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data pada Penelitian Kualitatif di Bidang Kesehatan Masyarakat," *Jurnal Kesehatan Masyarakat*, Volume 12, Nomor 3 (2020): 55.

b. Meningkatkan Ketekunan

Ketekunan pengamatan yaitu teknik pemeriksaan keabsahan data berdasarkan "seberapa tinggi derajat ketekunan peneliti di dalam melakukan kegiatan pengamatan". Dengan meningkatkan persistensi, peneliti dapat mengecek ulang data yang ditemukan, dan selain itu, peneliti dapat memberikan informasi dan klasifikasi data yang akurat tentang apa yang diamati.

c. Triangulasi Data

Triangulasi merupakan salah satu cara untuk mengetahui keakuratan data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembandingan terhadap data itu. Dalam berbagai karyanya, Norman K. Denkin menjelaskan triangulasi sebagai kombinasi atau gabungan dari berbagai metode yang digunakan untuk mempelajari hal-hal yang berkaitan dari sudut pandang dan sudut pandang yang berbeda. Saat ini, peneliti kualitatif menggunakan teori Denkin di berbagai bidang. Menurutnya, triangulasi mencakup empat unsur, yaitu: triangulasi metode, triangulasi antar peneliti (jika penelitian dilakukan dalam kelompok), triangulasi sumber data, dan triangulasi teori.

Namun, peneliti menggunakan triangulasi sumber untuk jenis triangulasi. Triangulasi sumber, yaitu menggali kebenaran informasi tertentu melalui berbagai metode dan sumber perolehan data, yaitu melalui observasi dan memperbanya sumber wawancara. Proses ini akan menghasilkan bukti atau data yang berbeda, yang pada

gilirannya akan memberikan informasi yang berbeda tentang subjek yang dipelajari. Pendapat yang berbeda ini akan menimbulkan banyak pengetahuan untuk mendapatkan kebenaran yang dapat dipercaya.<sup>43</sup>

d. Mengadakan Member *Check*

Validasi partisipatif adalah proses untuk memverifikasi data yang diperoleh peneliti dari penyedia data. Verifikasi pihak bertujuan untuk mengetahui sejauh mana data yang diterima sesuai dengan apa yang diberikan penyedia data. Jika penyedia data menerima data, berarti data tersebut valid, oleh karena itu dapat diandalkan atau dapat dipercaya, jika penyedia data tidak menerima Data peneliti memiliki arti yang berbeda, peneliti harus memegang. diskusi dengan penyedia data, jika perbedaannya jelas, maka peneliti harus mengubah kesimpulannya dan mengubah klasifikasi responden yang disediakan oleh penyedia data. Oleh karena itu, tujuan verifikasi kelompok adalah agar informasi yang diperoleh digunakan untuk menulis laporan sesuai dengan susunan responden yang menjadi sumber data utama atau pemberi informasi.<sup>44</sup>

### G. Sistematis Pembahasan

Dalam penelitian ini, agar pembahasan dapat tersusun secara sistematis, peneliti melakukan pembahasan secara sistematis untuk menunjukkan bahwa

---

<sup>43</sup> Denkin dan Lincoln (eds.), *Handbook of Qualitative Research*, terj. Dariyatno dkk (Jogjakarta: Pustaka Pelajar, 2009), 175.

<sup>44</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2015), 276.

hasil penelitian jelas dan mudah dipahami. Sistematika pembahasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

## BAB I PENDAHULUAN

Bab ini merupakan pendahuluan yang menjelaskan mengapa penelitian ini menarik untuk diteliti, tentang apa penelitian tersebut dan tentang apa penelitian tersebut. Bab ini menjelaskan latar belakang masalah, struktur masalah, tujuan penelitian, nilai penelitian, penelitian terdahulu, metode penelitian dan struktur penulisan esai.

## BAB II KAJIAN TEORI

Pada bab ini berisi mengenai teori pembahasan jaringan sosial, distribusi, dan dampak. Pada bab ini berisi tentang dasar-dasar teknik analisis data jaringan sosial dan distribusi beserta dampaknya. Antara lain pengertian jaringan sosial, teori jaringan sosial, ciri-ciri jaringan sosial, tingkatan jaringan sosial, jenis-jenis jaringan sosial, definisi distribusi, tujuan distribusi, fungsi distribusi, tingkatan institusi distribusi, jenis saluran distribusi, dan penyediaan tempat dalam distribui, serta mengenai teori dampak.

## BAB III PAPARAN DATA

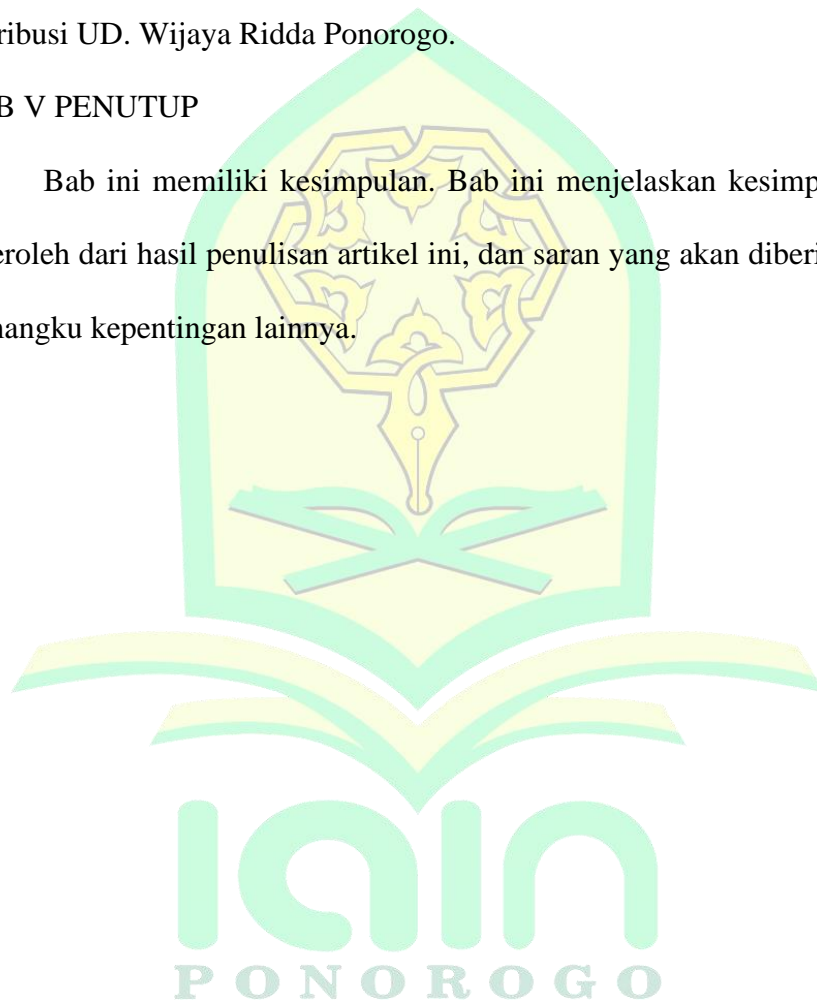
Bab tersebut memuat data yang diperoleh peneliti di lapangan. Bab ini memuat profil penelitian di lapangan yang meliputi sejarah UD. Wijaya Ridda Ponorogo, struktur organisasi di UD. Wijaya Ridda Ponorogo, lokasi usaha, produk UD. Wijaya Ridda Ponorogo, bentuk distribusi yang ada di UD. Wijaya Ridda, jaringan sosial dalam proses distribusi di UD. Wijaya Ridda Ponorogo, dan dampak jaringan sosial pada proses usaha tersebut.

#### BAB IV PEMBAHASAN/ANALISIS

Bab ini menjelaskan rincian penelitian dan analisis dari hasil pembahasan berdasarkan masalah yang diteliti, yaitu menganalisis bentuk distribusi yang ada di UD. Wijaya Ridda Ponorogo, jaringan sosial pada proses distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo dan dampak dari jaringan sosial dalam distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo.

#### BAB V PENUTUP

Bab ini memiliki kesimpulan. Bab ini menjelaskan kesimpulan yang diperoleh dari hasil penulisan artikel ini, dan saran yang akan diberikan untuk pemangku kepentingan lainnya.



## BAB II

### JARINGAN SOSIAL, DISTRIBUSI, DAN DAMPAK

#### A. Jaringan Sosial

##### 1. Pengertian Jaringan Sosial

Jaringan sosial adalah sebuah pola hubungan sosial individu maupun kelompok dalam berbagai bentuk yang sifatnya kolektif. Adapun hubungan tersebut dapat berupa hubungan interpersonal yang bersifat ekonomi, politik maupun hubungan sosial yang lainnya. Definisi jaringan sosial itu sendiri adalah sebuah pola dalam arti hubungan sosial yang dimiliki individu maupun kelompok yang dimana pola hubungan tersebut memiliki sebuah keteraturan untuk bagaimana mereka bersikap dalam lingkungan masyarakat. Sedangkan pengertian jaringan sosial menurut ahli sebagai berikut:

- a. Menurut Wafa, jaringan sosial adalah sebuah keteraturan individu atau kelompok dalam berperilaku dari pada keteraturan dan keyakinan tentang bagaimana mereka berperilaku.<sup>1</sup>
- b. Menurut Damsar, jaringan sosial merupakan hubungan yang tercipta antar individu dalam suatu kelompok dalam lingkungan sosial.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Umam, "Pengertian Media Sosial, Sejarah, Fungsi, Jenis, Manfaat, dan Perkembangannya," dalam <https://www.gramedia.com/literasi/pengertian-media-sosial/>, (diakses pada tanggal 25 Januari 2023, jam 20.45).

<sup>2</sup> Damsar dan Indrayani, *Pengantar Sosiologi Ekonomi*, Edisi Kedua (Jakarta: Prenadamedia Group, 2016), 139.



## 2. Ciri-Ciri Jaringan Sosial

Ada beberapa hal yang merupakan bagian dari ciri-ciri utama dari jaringan sosial itu adalah :

### a. Titik-Titik

Titik-titik merupakan titik-titik yang dihubungkan satu dengan lainnya oleh satu atau sejumlah garis yang dapat merupakan perwujudan dari orang, peranan, posisi, status, kelompok, tetangga, organisasi, masyarakat, negara dan sebagainya.

### b. Garis-Garis

Garis merupakan penghubung atau pengikat antara titik-titik yang ada dalam suatu jaringan sosial yang dapat berbentuk pertemuan, kekerabatan, pertukaran, hubungan super-ordinat dengan sub-ordinat, hubungan-hubungan antar organisasi, persekutuan militer dan sebagainya.

### c. Ciri-Ciri Struktur

Ciri-ciri struktur berupa pola dari garis yang menghubungkan serangkaian atau satu set titik-titik dalam suatu jaringan sosial dapat digolongkan dalam jaringan sosial tingkat mikro atau mikro, tergantung dari gejala-gejala yang diabstraksikan. Contoh dari jaringan tingkat mikro yang paling dasar adalah suatu jaringan yang titik-titiknya terdiri atas tiga buah yang satu sama lainnya dihubungkan oleh garis-garis yang mewujudkan segitiga yang dinamakan *triadic balance* (keseimbangan segi tiga), sedangkan

contoh dari jaringan tingkat makro ditandai oleh sifatnya yang menekankan pada hubungan antara sistem atau organisasi, atau bahkan antar negara.

Konteks (ruang). Setiap jaringan dapat dilihat sebagai terwujud dalam suatu ruang yang secara empiris dapat dibuktikan (yaitu secara fisik), maupun dalam ruang yang didefinisikan secara sosial, ataupun dalam keduanya. Misalnya, jaringan transportasi selalu terletak dalam suatu ruangan fisik, sedangkan jaringan perseorangan yang terwujud dari hubungan-hubungan sosial tidak resmi yang ada dalam suatu organisasi adalah sosial suatu contoh dari suatu jaringan yang terwujud dalam satu ruang sosial. Jaringan komunikasi dapat digambarkan sebagai sebuah peta baik secara fisik, yaitu geografis maupun menurut ruang sosialnya, yaitu yang menyangkut status dan kelas sosial.<sup>3</sup>

### 3. Tingkatan Jaringan

#### a. Jaringan Mikro

Sebagai makhluk sosial selalu melakukan interaksi sosial dengan individu yang lainnya, interaksi sosial antar individu tersebut mengkristal menjadi suatu hubungan sosial. Hubungan sosial yang terus-menerus antar individu bisa menghasilkan suatu jaringan sosial di antara mereka. Jaringan sosial antara individu atau antar pribadi

---

<sup>3</sup> Kusnadi, *Nelayan Strategi Adaptasi dan Jaringan Sosial* (Bandung: Humainora Utara Press, 2000), 115.

dikenal sebagai jaringan sosial mikro. Oleh karena itu, jaringan sosial mikro merupakan bentuk jaringan yang selalu ditemukan dalam kehidupan kita sehari-hari.

Jaringan sosial mikro, memiliki tiga fungsi yaitu sebagai pelicin, sebagai jembatan, dan sebagai perekat. Sebagai pelicin, jaringan sosial memberikan kemudahan mengakses bermacam barang dan atau sumber daya langka seperti informasi, barang, jasa, kekuasaan, dan sebagainya. Sebagai jembatan, jaringan sosial pada tingkat mikro dapat memudahkan hubungan antara satu pihak dengan pihak lainnya. Sebagai perekat, jaringan sosial antar individu memberikan tatanan dan makna pada kehidupan sosial

b. Jaringan Meso

Jaringan meso adalah hubungan yang dibangun para aktor di dalam kelompok sehingga terbentuk suatu ikatan. Jaringan sosial pada tingkatan meso ini dapat ditemui dalam berbagai kelompok yang kita masuki atau miliki seperti ikatan alumni, paguyuban, ikatan profesi, dan hobi. Seperti halnya tingkatan mikro, pada tingkatan meso jaringan juga berfungsi sebagai pelicin, jembatan dan perekat.

Fungsi pelicin dalam jaringan sosial pada tingkatan meso dapat dilihat dari berbagai kemudahan yang diperoleh para anggota kelompok untuk mengakses bermacam barang atau sumber daya langka seperti informasi, barang, jasa, kekuasaan, dan sebagainya.

Fungsi jembatan pada tataran meso jaringan dapat dilihat melalui daya hubung atau kekuatan relasi yang dimiliki seseorang karena keanggotaannya pada suatu kelompok untuk dipergunakan dalam menjalani kehidupan. Fungsi perekat dari tataran meso jaringan dapat dipahami melalui kemampuan kelompok sebagai suatu entitas yang obyektif memberikan suatu tatanan dan makna pada kehidupan sosial.

c. Jaringan Makro

Jaringan makro merupakan ikatan yang terbentuk karena terjalinnya simpul-simpul dari beberapa kelompok. Dengan kata lain, jaringan makro terajut dari ikatan antara dua kelompok atau lebih. Kelompok dalam konteks ini bisa dalam bentuk organisasi, intitusi, bahkan bisa pula negara. Dengan demikian jaringan makro dapat berupa ikatan antar beberapa organisasi, intitusi, atau negara.

Pada tatanan makro, jaringan lebih berfungsi sebagai jembatan yang menghubungkan antara beberapa kelompok. Sebagai jembatan, jaringan memberikan fasilitas atau saluran bagi terjalinnya komunikasi antar kelompok yang terlibat.<sup>4</sup>

#### 4. Jenis-Jenis Jaringan Sosial

Berdasarkan tinjauan hubungan sosial yang membentuk jaringan sosial dalam suatu masyarakat, jaringan sosial dapat dibedakan menjadi tiga jenis, yaitu :

---

<sup>4</sup> Damsar dan Indrayani, *Pengantar Sosiologi Ekonomi*, 143.

a. Jaringan kekuasaan

Jaringan kekuasaan merupakan jaringan hubungan-hubungan sosial yang dibentuk oleh hubungan-hubungan sosial yang bermuatan kekuasaan. Pada jaringan power, konfigurasi-konfigurasi saling keterhubungan antar pelaku di dalamnya disengaja atau diatur. Tipe jaringan sosial ini muncul bila pencapaian tujuan-tujuan yang telah ditargetkan membutuhkan tindakan kolektif dan konfigurasi saling keterhubungan antar pelaku biasanya dibuat permanen. Hubungan-hubungan power ini biasanya ditujukan pada penciptaan kondisi-kondisi yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan-tujuan yang telah ditetapkan.

Unit-unit sosialnya adalah artifisial yang direncanakan atau distrukturkan secara sengaja oleh power. Jaringan sosial tipe ini harus mempunyai pusat power, yang secara terus-menerus mengkaji-ulang kinerja (*performance*) unit-unit sosialnya dan dipolakan kembali strukturnya untuk peningkatan efisiensinya. Dalam hal ini, kontrol informal tidak memadai, masalahnya lebih kompleks dibanding jaringan sosial yang terbentuk secara alami. Dengan demikian, jaringan sosial tipe ini tidak dapat menyadarkan diri pada kesadaran para anggotanya untuk memenuhi kewajibannya masing-masing secara sukarela, tanpa insentif. Dibutuhkan suatu distribusi penghargaan dan sanksi (*reward and sanction*) yang terstruktur secara formal guna menyongsong timbulnya kerelaan dengan peraturan-

peraturan dan perintah-perintah oleh pusat-pusat power mereka. Pada awalnya harus ada negoisasi mengenai aturanaturan distribusi kekuatan yang melahirkan konteks-konteks relasional, yang nantinya menghasilkan penyeleksian norma-norma dan pranata-pranata mengenai tindakan sosial yang paling sesuai untuk mencapai tujuan-tujuan yang dikehendaki.

b. Jaringan kepentingan

Jaringan kepentingan merupakan jaringan hubungan-hubungan sosial yang dibentuk oleh hubungan-hubungan sosial yang bermuatan kepentingan. Jaringan kepentingan terbentuk atas dasar hubungan-hubungan sosial yang bermakna pada “tujuan-tujuan” tertentu atau khusus yang ingin dicapai oleh para pelaku. Bila tujuan-tujuan tersebut sifatnya spesifik dan konkret seperti memperoleh barang, pelayanan, pekerjaan dan sejenisnya setelah tujuan-tujuan tersebut tercapai biasanya hubungan-hubungan tersebut tidak berkelanjutan. Bila tujuan-tujuan dari hubungan-hubungan sosial yang terwujud spesifik dan konkret seperti ini, struktur sosial yang lahir dari jaringan sosial tipe ini juga sebentar dan berubah-ubah. Namun, bila tujuan-tujuan tersebut tidak sekonkret dan spesifik seperti itu atau ada kebutuhan-kebutuhan untuk memperpanjang tujuan (tujuan-tujuan tampak selalu berulang), struktur yang terbentuk pun menjadi relatif stabil.



Oleh karena itu, tindakan dan interaksi yang terjadi dalam jaringan tipe ini selalu dievaluasi berdasarkan tujuan-tujuan relasional. Pertukaran (negoisasi) yang terjadi dalam jaringan kepentingan ini diatur oleh kepentingan-kepentingan para pelaku yang terlibat didalamnya dan serangkaian norma-norma yang sangat umum dan general. Dan dalam mencapai tujuan-tujuannya, para pelaku bisa memanipulasi hubungan-hubungan *power* atau hubungan-hubungan emosi. Pada jaringan kepentingan ini terdapat ruang bagi tindakan yang relatif besar (lebih besar dibanding jaringan emosi), sehingga sering kita lihat banyak kemungkinan si pelaku yang bersangkutan memanipulasi hubungan-hubungan sosial yang dimilikinya guna mencapai tujuan-tujuannya.

c. Jaringan perasaan

Jaringan perasaan merupakan jaringan hubungan-hubungan sosial yang terbentuk atas dasar hubungan sosial yang bermuatan peran. Jaringan emosi terbentuk atas hubungan-hubungan sosial, di mana hubungan sosial itu sendiri menjadi tujuan tindakan sosial misalnya dalam pertemanan, percintaan atau hubungan kerabat, dan sejenisnya. Struktur sosial yang dibentuk oleh hubungan-hubungan emosi ini cenderung lebih mantap atau permanen. Maka, muncul sebagai konsekuensi suatu mekanisme yang fungsinya menjamin stabilitas struktur yang ada sehingga hubungan-hubungan sosial semacam ini bisa dinilai semacam norma-norma yang dapat

membatasi suatu tindakan sosial yang cenderung mengganggu kepermanenan struktur jaringan tersebut. Dengan demikian, ada sejumlah kompleks nilai dan norma yang ditegakkan atas struktur hubungan guna memelihara keberlangsungannya.

Hubungan-hubungan sosial yang terwujud biasanya cenderung menjadi hubungan yang dekat dan menyatu. Di antara para pelaku terdapat kecenderungan menyukai atau tidak menyukai pelaku-pelaku lain dalam jaringan. Oleh karena itu, muncul adanya saling kontrol yang relatif kuat antar-pelaku dalam jaringan yang bersangkutan sehingga memudahkan lahirnya nilai-nilai dan norma-norma yang mengembangkan kontinuitas pola-pola jaringan yang relatif stabil sepanjang waktu. Akibatnya, jaringan-jaringan tipe ini menghasilkan suatu rasa solidaritas. Artinya para pelaku cenderung mengurangi kepentingan-kepentingan pribadinya. Biasanya mereka saling memberi dan menerima antara pelaku yang satu dengan pelaku-pelaku lainnya dalam cara-cara yang terpola secara tradisional berdasarkan saling keterhubungan di antara mereka (resiprokal).

Sebuah jaringan sosial tidak hanya dibentuk oleh satu jenis jaringan sosial di atas. Namun, terjadi tumpang tindih antara tiga jenis bentuk hubungan sosial tersebut. Sebuah jaringan sosial dianggap sebagai jaringan kepentingan jika hubungan-hubungan yang terbentuk dalam jaringan sosial tersebut lebih dominan untuk

pemenuhan kebutuhan-kebutuhan atau kepentingan-kepentingan tertentu. Dua jenis jaringan sosial yang lain, yaitu jaringan kekuasaan dan jaringan perasaan tetap ada tetapi tidak dominan.<sup>5</sup>

## **B. Distribusi**

### **1. Definisi Distribusi**

Distribusi adalah segala kegiatan yang ditunjukkan untuk menyalurkan barang dari produsen ke konsumen. Distribusi memegang peranan yang sangat penting dalam bidang penjualan. Kepuasan dari konsumen akan timbul ketika konsumen dapat dengan mudah memperoleh barang kebutuhan mereka di daerah tempat tinggal mereka. Ini semua sangat tergantung pada kegiatan distribusi yang baik.<sup>6</sup>

Jadi dari pengertian diatas dapat dipahami bahwa distribusi adalah suatu kegiatan menyalurkan barang dari produsen ke konsumen. Dengan tujuan agar konsumen dapat dengan mudah memperoleh barang yang konsumen butuhkan. Distribusi juga berperan sangat penting dalam meningkatkan penjualan dalam suatu perusahaan. Karena berhasilnya suatu pendistribusian maka tercapailah tujuan dari perusahaan.

### **2. Fungsi Distribusi**

Dalam kegiatan distribusi yang terjadi di perusahaan terdapat fungsi-fungsi yang ada di dalamnya, berikut fungsi-fungsi dalam distribusi:

---

<sup>5</sup> Rudi Agusyanto, *Jaringan Sosial Dalam Organisasi* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), 234.

<sup>6</sup> Sadono Sukirno, *Pengantar Bisnis*, Pertama (Jakarta: Media Group, 2006), 50.

a. Pengangkutan

Pada umumnya kegiatan produksi berbeda dengan tempat tinggal konsumen, perbedaan tempat ini harus diatasi dengan kegiatan pengangkutan. Seiring dengan bertambahnya jumlah dan semakin majunya teknologi, kebutuhan manusia semakin banyak. Hal ini mengakibatkan barang yang disalurkan semakin besar, sehingga membutuhkan alat transportasi.

b. Penjualan

Dalam pemasaran barang, selalu ada kegiatan menjual dilakukan oleh produsen, pengalihan hak dari tangan produsen sampai ke tangan konsumen dapat dilakukan dengan penjualan. Dengan adanya kegiatan ini, maka konsumen dapat menggunakan barang tersebut.

c. Pembelian

Setiap ada penjualan berarti ada pula pembelian. Jika penjualan barang dilakukan oleh produsen, maka pembelian dilakukan oleh orang yang membutuhkan barang tersebut.

d. Penyimpanan

Sebelum barang-barang disalurkan pada konsumen biasanya disimpan terlebih dahulu. Dalam menjamin kesinambungan, keselamatan, dan keutuhan barang-barang, perlu adanya penyimpanan (pergudangan).

e. Pelayanan Distribusi

Dimana selain kegiatan transportasi, kelancaran suatu usaha dalam mendistribusikan produknya juga ditentukan dari servis yang diberikan. Baik dari segi pelayanan pada saat penjualan produk atau perilaku penyalur terhadap pelanggan.

f. Pembukuan Standar Barang

Dalam setiap transaksi jual beli, maka penjual maupun pembeli selalu menghendaki adanya ketentuan mutu, jenis, dan ukuran barang yang akan diperjual belikan tersebut, standarisasi barang ini dimaksudkan agar barang yang akan dipasarkan atau disalurkan sesuai dengan harapan.<sup>7</sup>

### 3. Tujuan Distribusi

Adapun yang menjadi tujuan distribusi adalah sebagai berikut:

- a. Menyampaikan barang dan jasa dari produsen ke konsumen.
- b. Mempercepat sampainya hasil produksi ke tangan konsumen.
- c. Tercapainya pemerataan produksi.
- d. Menjaga kontinuitas produksi.
- e. Meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi.
- f. Meningkatkan nilai guna barang dan jasa.<sup>8</sup>

### 4. Bentuk Distribusi

Setelah produk selesai dibuat oleh produsen maka barang tersebut siap untuk dipasarkan kepada masyarakat tahap ini biasa juga disebut dengan proses

---

<sup>7</sup> Ibid., 229–331.

<sup>8</sup> Ibid., 51.

distribusi. Proses distribusi adalah cara yang akan digunakan untuk menyalurkan barang ke pasar. Saluran distribusi adalah saluran yang digunakan oleh produsen atau perusahaan untuk menyalurkan produk atau barang kepada konsumen .

Dalam memilih saluran distribusi harus dilakukan secara tepat agar produk yang disalurkan dapat dilakukan dengan baik dan efisien. Keputusan perusahaan tentang distribusi menentukan bagaimana cara produk yang dibuatnya dapat dijangkau oleh pelanggannya, perusahaan harus mengembangkan strategi untuk memastikan bahwa produk yang didistribusikan kepada para pelanggan berada pada tempat yang tepat. Ada beberapa bentuk distribusi sebagai berikut:

a. Distribusi Langsung

Ketika produsen melakukan transaksi langsung dengan pelanggan, perantara pemasaran diikutsertakan, situasi ini disebut sebagai saluran langsung. Bentuk saluran langsung juga dapat diartikan sebagai penyaluran yang dilakukan secara langsung tanpa adanya perantara atau pihak ketiga. Sebagai contoh, ketika produk perusahaan diiklankan di katalog dan konsumen memesan langsung produk tersebut kepada perusahaan yang mengiklankan tanpa melalui perantara..

b. Distribusi Satu-Tingkat

Distribusi saluran satu-tingkat adalah satu perantara pemasaran diantara produsen dan konsumen. jadi dapat disimpulkan bahwa saluran satu tingkat adalah penyaluran melibatkan pihak lain yaitu



pengecer atau pedagang grosir dalam pendistribusiannya kepada pelanggan.

c. Distribusi Dua-Tingkat

Distribusi saluran dua-tingkat yaitu, dimana dua perantara berada diantara produsen dan konsumen. Sebagai contoh, ketika produsen menjual barang kepada pedagang grosir untuk menjual kepada konsumen, pedagang grosir tidak langsung menjual kepada konsumen, melainkan pedagang grosir menjualnya ke pengecer terlebih dahulu, kemudian dari pengecer baru dijual ke konsumen.<sup>9</sup>

### C. Dampak

Dampak dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah pengaruh kuat yang mendatangkan suatu akibat tertentu (baik positif maupun negatif), benturan yang cukup hebat antara dua benda sehingga menyebabkan perubahan yang berarti dalam momentum sistem yang mengalami benturan tersebut.<sup>10</sup>

Dampak adalah suatu perubahan yang terjadi sebagai akibat suatu aktifitas, aktivitas tersebut dapat bersifat alamiah, baik kimia, fisik maupun biologi. Dampak dapat bersifat biofisik dapat pula bersifat sosio-ekonomi dan budaya. Dampak bisa diartikan sebagai pengaruh atau akibat, dalam setiap keputusan yang diambil oleh seseorang biasanya mempunyai dampak tersendiri baik itu dampak positif maupun dampak negatif. adapun pengertian dampak positif dan negatif, yaitu:

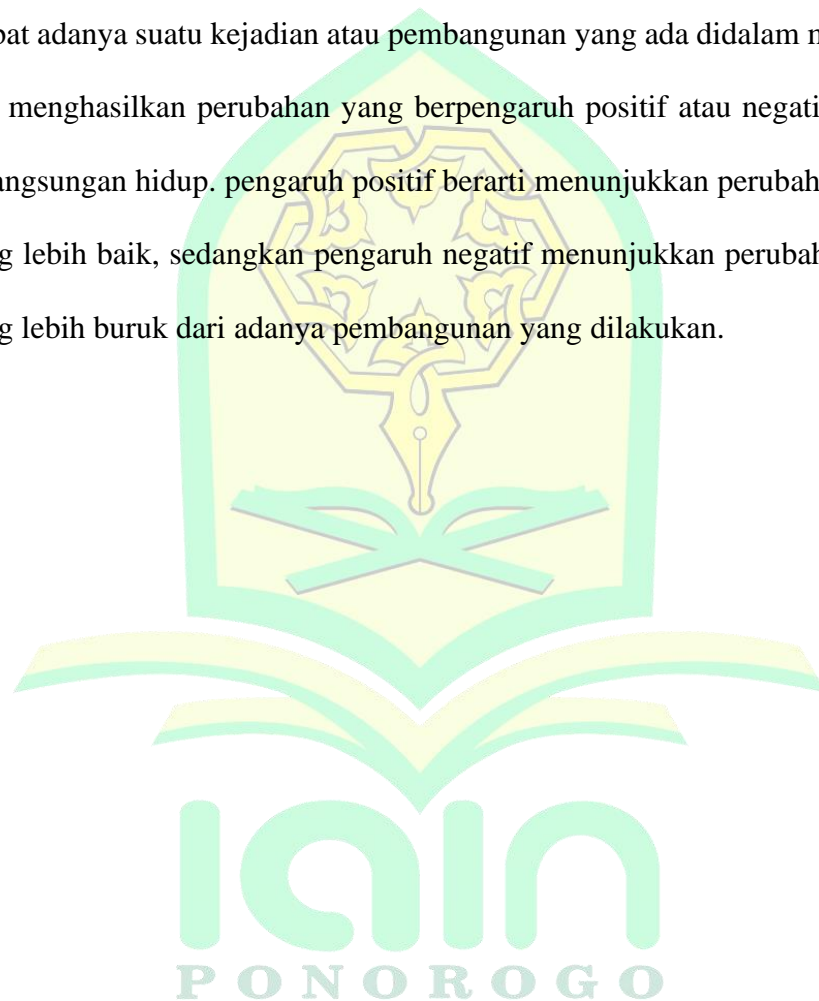
---

<sup>9</sup> Ibid., 131.

<sup>10</sup> Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Tiga (Jakarta: Balai Pustaka, 2002), 234.

1. Dampak positif, merupakan pengaruh yang ditimbulkan dari suatu perbuatan yang berakibat baik bagi seseorang atau lingkungan.
2. Dampak negatif, adalah pengaruh yang ditimbulkan dari suatu perbuatan yang berakibat tidak baik atau buruk bagi seseorang ataupun lingkungan.

Jadi, dapat disimpulkan dampak adalah segala sesuatu yang timbul akibat adanya suatu kejadian atau pembangunan yang ada didalam masyarakat dan menghasilkan perubahan yang berpengaruh positif atau negatif terhadap kelangsungan hidup. pengaruh positif berarti menunjukkan perubahan ke arah yang lebih baik, sedangkan pengaruh negatif menunjukkan perubahan ke arah yang lebih buruk dari adanya pembangunan yang dilakukan.



**BAB III**

**BENTUK DISTRIBUSI, JARINGAN SOSIAL, DAN DAMPAK**

**DI UD. WIJAYA RIDDA PONOROGO**

**A. Gambaran Umum UD. Wijaya Ridda Ponorogo**

**1. Sejarah UD. Wijaya Ridda Ponorogo**

Usaha ini berawal dari ayah pemilik (Khoirul Fahmi Chandra Kusuma Faiq) UD. Wijaya Ridda yang bernama Bapak Tumijan, beliau sebelum merintis usaha produksi paving bekerja di salah satu toko bangunan pembuat paving di Kelurahan Suradikraman, Kecamatan Ponorogo, Kabupaten Ponorogo. Setelah lama bekerja di toko bangunan tersebut, akhirnya Bapak Tumijan keluar dan memulai usaha produksi paving dan dirintis bersama istriya bernama Ibu Sumarni yang berlokasi di Jalan Soedodiningrat, Dusun Seton, Desa Setono, Kecamatan Jenangan, Kabupaten Ponorogo.

UD. Wijaya Ridda Ponorogo ini berdiri pada tahun 2000, dan sudah 22 tahun dalam mengembangkan dan memajukan usaha paving tersebut. Mulanya pada masa perintisan usaha, belum ada karyawan yang direkrut hanya Bapak Tumijan dan Ibu Sumarni yang melakukan proses pembuatan paving. Dari tahun ke tahun usaha tersebut sudah menambah karyawan hingga saat ini berjumlah 12 karyawan. Sekarang untuk kepemilikan dan kepemimpinan UD. Wijaya Ridda Ponorogo telah diambil alih oleh anaknya yang bernama Khoirul Fahmi Chandra Kusuma Faiq pada tahun 2019 UD. Wijaya Ridda Ponorogo. Semenjak diambil alih

kepemimpinannya oleh saudara Chandra, pemasarannya telah meranah ke luar kota. Media sosial seperti *Whatsapp dan Market Place Facebook* turut digunakan dalam marketingnya, selain itu pemilik usaha tersebut juga memasarkan secara langsung ataupun *offline*. UD. Wijaya Ridda Ponorogo ini telah memiliki cabang yang berada di Desa Jimbe, Kecamatan Jenangan, Kabupaten Ponorogo. Pabrik ini di kelola oleh pamannya yang bernama bapak Sugeng Mahestu, beliau ini sekaligus karyawan UD. Wijaya Ridda Ponorogo. Namun dalam sehari sekali akan dicek baik dari segi produksi dan laporan keuangannya oleh saudara pemilik usaha. Dan cabang dari UD. Wijaya Ridda Ponorogo ini khusus memproduksi atau melakukan percetakan batako.<sup>1</sup>

## 2. Jam Kerja UD. Wijaya Ridda Ponorogo

Jam kerja karyawan di UD. Wijaya Ridda Ponorogo, dimulai pukul 07.00 pagi, untuk memproduksi paving atau batako sampai jam 09.00 pagi. Setelah itu istirahat untuk sarapan waktunya 5-10 menit, selanjutnya kembali untuk memproduksi paving dan batako sampai pukul 12.00 siang. Paving dan batako ini diproduksi dengan target yang diberikan oleh bos, jika produk yang dihasilkan oleh karyawan sudah dicatat, setelah itu disetorkan jumlah paving dan batako tersebut kepada pemilik usaha. Pukul 12.00 siang para karyawan akan istirahat makan siang selanjutnya mereka pulang ke rumahnya masing-masing untuk bebersih diri dan menjalankan sholat duhur. Untuk sarapan dan makan siang sudah disediakan oleh

---

<sup>1</sup> Chandra, Wawancara, 3 Februari 2023.

pabrik. Pada pukul 13.00 siang para karyawan kembali ke pabrik untuk melanjutkan pekerjaan mereka sampai pukul 16.00 sore, setelah itu baik pemilik usaha dan para karyawannya berbenah untuk pulang kerja.<sup>2</sup>

### 3. Struktur organisasi UD. Wijaya Ridda Ponorogo

**Tabel 3.1 Struktur Organisasi UD. Wijaya Ridda Ponorogo**

No.	Nama	Jabatan
1.	Chandra	Pemilik usaha, administrasi, keuangan, pemasaran, pengawas produksi, pengawas distribusi.
2.	Sugeng	Manajer usaha dan bagian produksi.
3.	Wahid	Bagian produksi dan bagian pengiriman/pendistribusian.
4.	Hafid	Bagian produksi dan bagian pengiriman/pendistribusian.
5.	Khoirul	Bagian produksi dan bagian pengiriman/pendistribusian.
6.	Rochman	Bagian produksi dan bagian pengiriman/pendistribusian.
7.	Bahtiar	Bagian produksi dan bagian pengiriman/pendistribusian.
8.	Adi	Bagian produksi dan bagian pengiriman/pendistribusian.
9.	Pariono	Bagian produksi dan bagian pengiriman/pendistribusian.
10.	Doni	Bagian produksi dan bagian pengiriman/pendistribusian.
11.	Wahyu	Bagian produksi dan bagian pengiriman/pendistribusian.
12.	Irhan	Bagian produksi dan bagian pengiriman/pendistribusian.
13.	Roji	Bagian produksi dan bagian pengiriman/pendistribusian.
14.	Pariono	Bagian produksi dan bagian pengiriman/pendistribusian.

<sup>2</sup> Chandra, Wawancara, 3 Februari 2023.

Berikut uraian tugas pada industri paving dan batako UD. Wijaya Ridda Ponorogo:

a. Pemilik usaha

Berikut tugas bagian pemilik usaha UD. Wijaya Ridda Ponorogo:

- 1) Mengatur dan mengelola kegiatan usaha UD. Wijaya Ridda Ponorogo.
- 2) Memiliki tanggungjawab penuh terhadap usaha UD. Wijaya Ridda Ponorogo.

b. Manajer usaha batako

Berikut tugas bagian manajer UD. Wijaya Ridda Ponorogo:

- 1) Memimpin industri cabang.
- 2) Memberikan pengawasan dan arahan kepada seluruh karyawan.

c. Administrasi

Berikut tugas bagian administrasi UD. Wijaya Ridda Ponorogo:

- 1) Melakukan komunikasi dan memberikan pelayanan kepada konsumen.
- 2) Menerima pesanan dan detail pesanan dari konsumen kemudian menyalurkan ke bagian produksi.



d. Keuangan

Berikut tugas bagian keuangan UD. Wijaya Ridda Ponorogo:

- 1) Mengecek dan mencatat transaksi keuangan yang masuk dan keluar.
- 2) Melakukan transaksi pembelian bahan baku.
- 3) Menerima transaksi pembayaran dari konsumen.
- 4) Melakukan pemberian gaji kepada karyawan.

e. Pemasaran

Berikut tugas bagian pemasaran UD. Wijaya Ridda Ponorogo:

- 1) Melakukan marketing di sosial media yaitu *Market Place Facebook*, dan *Whats App*.
- 2) Melakukan pemasaran ke toko bangunan dan beberapa wilayah kota yaitu, Ponorogo, Ngawi, Trenggalek, dan Madiun.

f. Pengawas produksi

Berikut tugas bagian pengawas produksi UD. Wijaya Ridda Ponorogo:

- 1) Menyediakan dan menyiapkan bahan baku produksi.
- 2) Mengatur dan mengawasi jalannya kegiatan produksi.
- 3) Melakukan pengecekan produksi setiap hari.

g. Bagian produksi

Berikut tugas bagian produksi dalam UD. Wijaya Ridda Ponorogo:

- 1) Melakukan pengadukan pasir setengah basah kasar di mesin molen.
- 2) Membuat pala (adonan untuk muka paving dan batako) dari semen dan pasir halus.
- 3) Melakukan pencetakan paving dan batako dari bahan pala dengan pasir kasar.
- 4) Memindahkan hasil cetakan ke tempat yang bersuhu normal.
- 5) Melakukan perendaman paving dan batako selama satu malam.
- 6) Meniriskan paving dan batako dari perendaman.
- 7) Menjemur paving dan batako antara 3-5 hari.

h. Pengawas distribusi

Berikut tugas bagian pengawas distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo:

- 1) Mengawasi jalanya pengiriman produk ke konsumen atau ke toko bangunan.
- 2) Melakukan transaksi pembayaran dengan konsumen apabila pembayaran telah disetujui.

i. Bagian pendistribusian

Berikut tugas bagian pendistribusian dalam UD. Wijaya Ridda Ponorogo:

- 1) Mengangkut produk pesanan konsumen ke truk atau *pick up* pengantar.

2) Mengirimkan pesanan ke konsumen dan toko bangunan.<sup>3</sup>

#### 4. Lokasi usaha

Penelitian ini dilakukan pada usaha paving dan batako UD. Wijaya Ridda Ponorogo yang memiliki dua tempat. Pertama, pabrik pusat yang khusus untuk produksi paving yang beralamat di Jalan Soerodiningrat, Seton, Setono, Kecamatan Jenangan, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur, Kode Pos 63492. Dan yang kedua, pabrik cabang yang khusus produksi batako beralamat di Desa Jimbe, Kecamatan Jenangan, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur. Dan batas-batas kedua lokasi usaha tersebut adalah, yang pertama batas-batas lokasi pabrik usaha pusat yang khusus untuk pembuatan paving yaitu sebagai berikut:

- a. Sebelah utara : pertokoan dan pemukiman
- b. Sebelah selatan : persawahan
- c. Sebelah barat : pemukiman
- d. Sebelah timur : persawahan.

Sedangkan batas-batas lokasi pabrik cabang yang khusus untuk pembuatan batako yaitu sebagai berikut:

- a. Sebelah utara : pertokoan
- b. Sebelah selatan : sungai
- c. Sebelah barat : persawahan
- d. Sebelah timur : persawahan.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Chandra, Wawancara, 3 Februari 2023.

<sup>4</sup> Chandra, Wawancara, 3 Februari 2023.

## 5. Produk UD. Wijaya Ridda Ponorogo

UD Wijaya Ridda Ponorogo merupakan salah satu jenis usaha industri manufaktur percetakan paving dan batako. Mengenai harga jual produk di UD. Wijaya Ridda Ponorogo yaitu sebagai berikut, pertama untuk harga jual produk paving per meternya sebesar Rp25.000,-. Namun jika dijual ke toko bangunan maka ada potongan harga sebesar Rp1.000,- menjadi Rp24.000,-. Apabila ada produk yang pecah atau barang tidak bagus, maka akan diberikan potongan harga. Jika pecahnya satu meter, maka harga barang tersebut akan dikurangi Rp5.000,-. Sedangkan untuk satu biji paving itu sendiri seharga Rp250,-. Kedua, harga jual batako baik untuk toko bangunan maupun ke konsumen ini sama yaitu Rp2.000,-. Dalam sehari pabrik pusat bisa memproduksi paving sebanyak 4.000 paving, serta produk batako yang diproduksi pabrik cabang setiap harinya sebanyak 250 biji.

Pasir dari Kecamatan Ngebel merupakan bahan baku utama dalam produksi paving dan batako, alasan pemilik usaha memilih pasir dari daerah tersebut karena lokasi pembelian bahan baku pasir dekat dengan lokasi pabrik dan kawasan tersebut mudah diakses oleh lalu lintas transportasi. P O N O R O G O

Cara pemasaran yang dilakukan oleh UD. Wijaya Ridda Ponorogo menggunakan dua strategi pemasaran yaitu pemasaran *offline* dan *online*. Untuk pemasaran *offline* melalui bantuan dari mulut ke mulut, melakukan penyuplaian produk ke toko bangunan yang telah bekerja sama dengan

UD. Wijaya Ridda Ponorogo, dan melayani aktivitas jual beli dengan konsumen. Sedangkan marketing *online*, dengan melakukan aktivitas penjualan lewat *social media* berupa *Whatsapp*, dan *Market Place Facebook*.

UD. Wijaya Ridda Ponorogo melayani sistem pembayaran baik secara tunai maupun non-tunai yaitu melakukan pembayaran dengan mentransfer sejumlah uang ke nomor rekening milik UD. Wijaya Ridda Ponorogo. Ketika dalam pemesanan jumlah banyak pihak pembeli diperbolehkan membayar uang muka terlebih dahulu, dan setelah produk telah dikirimkan semuanya ke pihak pembeli maka akan ada pelunasan dari pihak pembeli dengan bukti nota yang diberikan dari pihak UD. Wijaya Ridda Ponorogo.<sup>5</sup>

## **B. Data**

### **1. Bentuk Distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo**

Berdasarkan hasil wawancara yang telah peneliti lakukan di UD. Wijaya Ridda Ponorogo, peneliti dapat mengetahui bentuk distribusi yang ada di usaha tersebut adalah bentuk distribusi secara langsung yang serta terdapat fungsi yang ada dalam bentuk distribusi tersebut. Sebagaimana hasil wawancara, pertama wawancara dengan pemilik usaha, Saudara Chandra mengatakan:

“ Untuk distribusi yang kami jalankan, bentuk distribusi langsung ke pembeli baik ke konsumen maupun ke toko bangunan. Kami tidak menitipkan produk kami ke toko bangunan ataupun menggunakan bantuan perantara ke konsumen. Toko bangunan

---

<sup>5</sup> Chandra, Wawancara, 3 Februari 2023.

yang bekerja sama dengan kami itu asli membeli secara langsung ke kami dengan harga yang lebih murah daripada harga jual ke konsumen. Untuk fungsi dari distribusi kami berjalan lancar. Mulai dari fungsi pengangkutan dan penyimpanan, produk pesanan yang sudah jadi kita taruh di halaman pabrik untuk dijemur sekalian menunggu bagian untuk diantarkan pengiriman, menggunakan kendaraan truk atau *pick up*. Dengan dua buah kendaraan tersebut dapat menunjang pendistribusian produk UD. Wijaya Ridda Ponorogo, yang cakupannya meliputi kabupaten Ponorogo, Kabupaten Madiun, Kota Madiun, Kabupaten Ngawi. Untuk fungsi pelayanan distribusi, setiap hubungannya dengan pembeli kami selalu memberikan pelayanan yang terbaik. Fungsi penjualan dan pembelian, sama halnya kami melakukan kegiatan ekonomi seperti biasa jual beli dengan para pelanggan terlebih apabila ada pesanan kita catat jumlah yang dipesan produknya serta uang muka yang wajib ada untuk tanggung jawab antar kedua belah pihak. Untuk fungsi pembukuan standar, sebelum produk kami distribusikan ke pembeli, produk kita susun dulu ke kendaraan *pick up* atau truk dengan sekaligus mengecek ada produk yang cacat atau rusak sebelum barang di kirimkan ke alamat pembeli.”<sup>6</sup>

Wawancara kedua mengenai bentuk distribusi yang ada di UD.

Wijaya Ridda Ponorogo beserta fungsinya oleh salah satu karyawan usaha tersebut, Saudara Wahid mengatakan:

“ Penjualan maupun pengiriman kami lakukan secara langsung dengan bantuan sewa truk terkadang dengan sopirnya untuk pengiriman dengan muatan besar, sehingga bentuk distribusi ini adalah bentuk distribusi langsung. Fungsi pengangkutan dan penyimpanan jawaban saya sama halnya dengan bos, yang mana transportasi pengangkutan produk menggunakan *pick up* atau truk dan sebelum itu paving atau batako yang sudah jadi di taruh di halaman untuk dijemur sekaligus tempat penyimpanan agar mudah untuk diangkut. Pelayanan distribusi yang kami lakukan baik sesuai dengan fungsi yang anda tanyakan. Penjualan kami bagus serta pelayanan distribusinya juga bagus, pembelian yang dilakukan oleh konsumen juga banyak. Sedangkan pembukuan

---

<sup>6</sup> Chandra, Wawancara, 15 Februari 2023.



standar kami tidak seribet pabrik besar, pabrik kecil kami hanya mengecek barang rusak atau tidak sudah begitu saja.”<sup>7</sup>

Ketiga wawancara mengenai bentuk distribusi beserta fungsi yang ada didalamnya dengan sopir sewaan truk, Bapak Kani mengatakan:

“ Yang saya ketahui bahwa distribusi yang dilakukan oleh pabrik ini adalah bentuk distribusi langsung tanpa perantara dengan pihak lain. Untuk fungsi-fungsi distribusi yang ditanyakan mengenai pabrik ini, yang saya ketahui sebagai sopir hanya pada fungsi pengangkutan produk, pengangkutan produk ini menggunakan truk untuk pengiriman dalam jumlah besar sedangkan *pick up* untuk pengiriman dalam jumlah sedikit atau sedang sesuai kapasitasnya.”<sup>8</sup>

Keempat, wawancara dengan pemilik usaha toko bangunan Baru Muncul di Ngrayun, yang menjadi pelanggan di UD. Wijaya Ridda Ponorogo mengenai bentuk distribusi dan fungsi yang dijalankan UD. Wijaya Ridda Ponorogo, Bapak Suroso mengatakan:

“ Setiap pembelian paving dan batoko selalu berlangganan ke UD. Wijaya Ridda karena memang kualitasnya bagus. Bentuk distribusi yang dilakukan adalah bentuk distribusi langsung, karena setiap pengirimannya juga selalu tepat waktu dari kesepakatan kami berdua. Saya membeli secara langsung dengan harga yang lebih murah atau berbeda dari pembeli yang hanya untuk di jadikan material pembangunan secara langsung. Ya, kalau toko kami *mbak* pasti dijual kembali. Untuk fungsi-fungsinya saya sebagai pembeli melakukan kegiatan jual beli dengan UD. Wijaya Ridda dan pelayanan selama melakukan kegiatan jual beli dengan bosnya maupun sampai pengiriman selesai, saya rasa fungsi pelayanan distribusinya berjalan dengan baik.”<sup>9</sup>

---

<sup>7</sup> Wahid, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>8</sup> Kani, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>9</sup> Suroso, Wawancara, 18 Februari 2023.

Kelima, wawancara dengan pemilik usaha toko bangunan Barokah yang ada di Jenangan, toko ini juga merupakan pelanggan di UD. Wijaya Ridda Ponorogo. Bapak Agung mengatakan tentang bentuk distribusi dan fungsi yang dijalankan UD. Wijaya Ridda Ponorogo:

“ Untuk bentuk distribusinya yaitu distribusi langsung yaitu pengiriman barang dari mereka setahu saya tidak menggunakan jasa pengiriman dari pihak lain, mereka mengirimkannya sendiri kepada saya. Dari bos nya pernah bilang saat kami bincang-bincang ringan, jika truk yang dia pakai untuk pengiriman paving dan batako ke toko saya itu *nyewa* ke orang. Untuk fungsi-fungsi distribusi yang mereka jalankan, apakah terealisasi atau tidak saya kurang tahu, akan tetapi pelayanan dan pengiriman serta kualitas barang mereka bagus, itu saja.”<sup>10</sup>

Terakhir wawancara dengan salah satu konsumen dari UD. Wijaya Ridda Ponorogo mengenai bentuk distribusi yang digunakan dan fungsi di dalam bentuk distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo, Bapak Kademi dari Sooko mengatakan:

“ Setahu saya, bentuk distribusinya adalah distribusi langsung sebab usaha tersebut melakukan pengiriman secara langsung, dan kami melakukan jual beli secara langsung dengan bosnya. Untuk fungsi-fungsinya saya hanya mengetahui bahwa, fungsi pelayanan distribusi kepada para pembelinya baik dan ramah, selain itu fungsi jual beli mereka dengan para pembeli, salah satunya saya berjalan dengan baik. Karena para tetangga juga membeli paving dari pabrik tersebut.”<sup>11</sup>

Setelah mengetahui bentuk distribusi yang ada di UD. Wijaya Ridda Ponorogo ialah bentuk distribusi secara langsung tanpa menggunakan perantara atau pihak ke tiga dalam distribusi tersebut.

---

<sup>10</sup> Agung, Wawancara, 21 Februari 2023.

<sup>11</sup> Kademi, Wawancara, 18 Februari 2023.

Fungsi yang ada di dalam setiap bentuk distribusi yang dijalankan juga berjalan dengan baik, akan tetapi terdapat kendala-kendala ketika proses distribusi sedang berlangsung yang dapat menghalangi tujuan distribusi yang ingin dicapai sebuah usaha. Mengenai kendala-kendala tersebut, wawancara dengan beberapa narasumber dilakukan. Pertama wawancara dengan karyawan UD. Wijaya Ridda Ponorogo, Saudara Wahid mengatakan:

“Kendala yang dihadapi ketika pengiriman barang, kami *kesasar gara-gara google mapsnya* sama rumahnya *gak pas* atau rumahnya tidak terdaftar di *google maps* dan kalau yang masih di daerah Ponorogo terutama di daerah pegunungan alamat dari pembeli yang kurang jelas *gitu mbak*. Jadinya kita tanya-tanya ke orang sekitar sama telpon pembelinya.”<sup>12</sup>

Selain itu wawancara dengan sopir sewaan truk yaitu Bapak Kani menambahi tentang kendala yang sering dihadapi ketika proses distribusi sedang berlangsung. Bapak Kani mengatakan:

“Untuk pengiriman barang kesusahannya itu apabila tempat yang dituju itu susah diakses karena berada di daerah gang-gang rumah dan jalannya sempit atau jalan yang kita lewati rusak, dan resiko keselamatan para kuli yang di belakang saat jalannya itu menanjak. Yang resiko ini *mbak* jadi tanggung jawab saya sebagai sopir.”<sup>13</sup>

Dari wawancara dengan dua narasumber tersebut mengenai kendala yang dihadapi selama proses distribusi berlangsung, dibenarkan oleh pemilik usaha, karena pemilik usaha juga turut dalam proses distribusi barang. Saudara Chandra mengatakan:

---

<sup>12</sup> Wahid, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>13</sup> Kani, Wawancara, 15 Februari 2023.

“Kendala pertama selama proses distribusi barang ke pembeli yang sebagai konsumen alamat informasi yang sering salah sehingga menyebabkan kami tersesat dan memakan waktu untuk menemukan alamat yang akan dituju. Terlebih lagi jika pihak pembeli susah dihubungi saat proses pengiriman produk. Dan jika kasusnya berada di daerah pegunungan terutama melewati *alas* kecil terkadang tersesat karena *maps* nya yang kami ikuti tidak sesuai dengan alamat yang kami tuju, atau alamatnya yang kurang akurat juga membuat kami terkadang tersesat. Kedua, jalan-jalan yang bergang sempit dan jalanan yang rusak atau tanjakan.”<sup>14</sup>

Menurut data hasil wawancara di atas, maka peneliti menyimpulkan bahwa bentuk distribusi yang digunakan oleh UD. Wijaya Ridda Ponorogo adalah bentuk distribusi secara langsung. Dan fungsi-fungsi yang ada pada bentuk distribusi tersebut antara lain; fungsi pengangkutan dan penyimpanan, pengangkutan yang dilakukan UD. Wijaya Ridda Ponorogo dimulai dari setelah produk paving atau batako jadi sesuai pesanan disimpan di halaman pabrik kemudian diangkut dan distribusikan kepada pelanggan dengan dua kendaraan yaitu truk dan *pick up*. Fungsi pelayanan distribusi, dimana selain kegiatan transportasi, kelancaran suatu usaha dalam mendistribusikan produknya juga ditentukan dari servis yang diberikan. Baik dari segi pelayanan pada saat penjualan produk atau perilaku pihak UD. Wijaya Ridda Ponorogo terhadap pelanggan. Oleh sebab itu UD. Wijaya Ridda Ponorogo berusaha memberikan pelayanan terbaik dalam mendistribusikan produk paving atau batako kepada pelanggan, selain itu selalu menjaga *relationship*

---

<sup>14</sup> Chandra, Wawancara, 15 Februari 2023.

dengan pelanggan agar tercipta kepercayaan pelanggan. Fungsi penjualan dan pembelian yang dilakukan oleh UD. Wijaya Ridda Ponorogo, dimana penjualan barang dilakukan oleh produsen, maka pembelian dilakukan oleh orang yang membutuhkan produk mereka. Sehingga dengan adanya kegiatan ini pembeli dapat menggunakan produk tersebut dan penjual mendapatkan keuntungan dari hasil jual beli produknya. Dan yang terakhir fungsi pembukuan standar barang yang dilakukan oleh UD. Wijaya Ridda Ponorogo secara sederhana yaitu dengan melakukan pengecekan produk sebelum diantarkan, apakah ada yang cacat atau tidak, jika terdapat produk yang rusak maka mengambil stok jumlah barang dari penyimpanan produk.

Selain itu UD. Wijaya Ridda Ponorogo mengalami kendala saat proses distribusi sedang berlangsung yaitu informasi alamat keliru atau kurang akurat yang disebabkan dari pihak pemberi alamat yang kurang valid maupun alamat yang dituju tidak terdaftar di *Google Maps*. Jalan yang dilewati saat proses distribusi tidak biasa diakses karena jalannya yang sempit, rusak, atau berada di gang-gang perumahan. Adanya risiko keselamatan penumpang ketika berhadapan dengan medan jalan yang berbahaya.

## **2. Jaringan Sosial pada Proses Distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo**

Jaringan sosial yang terbentuk dari proses distribusi yang ada di UD. Wijaya Ridda Ponorogo dengan para pelaku ekonomi lain sebagai berikut:



a. Jaringan Sosial antara Pemilik dengan Karyawan di UD. Wijaya Ridda Ponorogo

Berdasarkan hasil wawancara mengenai bagaimana jaringan sosial antara pemilik usaha dengan karyawannya memiliki tingkatan jaringan mikro sebagaimana fakta data wawancara, pertama wawancara dengan pemilik usaha, mengenai tingkatan jaringan sosial antara pemilik usaha dengan masing-masing karyawannya. Saudara Chandra mengatakan:

“ Tingkatan jaringan sosial saya dengan masing-masing karyawan di pabrik ini dan pabrik cabang termasuk jaringan kecil, karena interaksi kami berjalan setiap hari sehingga jaringan saya dengan masing-masing orang di pabrik terbentuk.”<sup>15</sup>

Selain itu mengenai tingkatan jaringan sosial juga dilakukan wawancara dengan karyawan UD. Wijaya Ridda Ponorogo yaitu Saudara Wahid mengatakan:

“ Untuk tingkatan jaringan saya sebagai karyawan masuk dalam jaringan mikro, karena komunikasi saya dengan bos berlangsung secara individu. Dan selama saya bekerja di sini bos selalu menjalin komunikasi dengan masing-masing karyawan.”<sup>16</sup>

Selain itu, wawancara juga dilakukan dengan karyawan yang ada di pabrik tersebut, yaitu Saudara Irul mengatakan:

---

<sup>15</sup> Chandra, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>16</sup> Wahid, Wawancara, 15 Februari 2023.



“ Jaringan sosial kami sebagai karyawan dengan bos termasuk jenis jaringan mikro, alasannya interaksi baik saya maupun kawan-kawan dengan bos kami terjalin dalam lingkup kecil.”<sup>17</sup>

Dari wawancara di atas mengenai tingkatan jaringan sosial yang ada di UD. Wijaya Ridda Ponorogo, di dalamnya terdapat fungsi pelicin, fungsi jembatan, dan fungsi perekat. Dari tiga fungsi tersebut mendapatkan data hasil wawancara sebagai berikut, pertama wawancara dengan pemilik usaha yaitu Saudara Chandra mengatakan:

“ Mengenai fungsi pelicin dalam jaringan mikro dengan para karyawan berjalan dengan baik karena memudahkan pabrik mencapai target produksi paving dan batako. Fungsi jembatan berjalan dengan baik, terlihat dari hubungan saya dengan para karyawan yang baik-baik saja. Sedangkan fungsi perekat di jaringan ini berfungsi dengan baik dilihat dari kesolidaritasan baik dengan sesama karyawan maupun karyawan dengan saya.”<sup>18</sup>

Kedua, wawancara dengan karyawan dari UD. Wijaya Ridda Ponorogo yaitu Saudara Wahid mengatakan:

“ Baik fungsi pelicin, fungsi jembatan, dan fungsi perekat sama-sama berjalan dengan baik, sebab kami sebagai karyawan memperoleh pekerjaan di pabrik ini, dengan saya bekerja di sini saya menjadi lebih akrab dengan sesama karyawan.”<sup>19</sup>

Ketiga, wawancara dengan karyawan satunya yang ada di UD.

Wijaya Ridda Ponorogo yaitu Saudara Irul mengatakan:

“ Fungsi pelicin bagi saya, mendapatkan ilmu dari sini serta saya mendapatkan pengalaman dengan adanya jaringan

<sup>17</sup> Irul, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>18</sup> Chandra, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>19</sup> Wahid, Wawancara, 15 Februari 2023.

tersebut. Fungsi jembatan, yang mana saya bisa lebih akrab dengan para karyawan dan untuk fungsi perekat, bisa dibilang antara karyawan dengan bosnya terdapat rasa solidaritas.”<sup>20</sup>

Setelah memaparkan data mengenai tingkatan jaringan beserta fungsi-fungsi yang ada di dalam tingkatan jaringan sosial tersebut. Selanjutnya mengenai keadaan jaringan sosial antara pemilik usaha dengan para karyawannya beserta bentuk-bentuk jaringan sosial yang ada di UD. Wijaya Ridda Ponorogo dimana jenis atau bentuk jaringan sosial antara pemilik usaha memiliki tiga bentuk jaringan sosial yaitu: jaringan sosial kekuasaan, jaringan sosial kepentingan, dan jaringan sosial perasaan sebagaimana data hasil wawancara yaitu, pertama wawancara dengan pemilik usaha yaitu Saudara Chandra mengatakan:

“ Jaringan sosial pertama berjenis jaringan kekuasaan. Ada aturan di pabrik ini yang mewajibkan mereka untuk mematuhi, yaitu wajib mematuhi jam kerja dan jam istirahat pada jadwal yang sudah diberikan. Harus mencapai target cetak paving dan batako yang telah ditentukan jika melebihi target lebih bagus. Wajib izin jika libur karena sakit atau alasan lainnya. Untuk hubungan saya dengan para karyawan sangat baik, interaksi kami terjalin setiap hari. Jika ada masalah antar karyawan ataupun masalah terkait usaha ini, saya mengajak mereka untuk evaluasi bersama, bagaimana masalah itu dapat diselesaikan sekaligus bersama-sama mencapai target penjualan yang bagus. Jika penjualan barang laris maka mereka mendapatkan bonus yang pantas sesuai dengan hasil kinerja mereka. Selain aturan pabrik ini berikan kepada mereka, saya juga memberikan keringanan yaitu pada hari jumat jam 11.00 siang waktu ditunjukkan untuk pulang istirahat dan melaksanakan sholat jumat. Karena memang semua karyawan di sini laki-laki, hal tersebut merupakan kelonggaran yang sudah menjadi hak bagi mereka. Jika kita

---

<sup>20</sup> Irul, Wawancara, 15 Februari 2023.

baik ke seseorang kembalinya ke kita akan diperlakukan baik juga, selain itu kentungan saya adalah dengan mereka betah kerja di tempat saya pekerjaan mereka menjadi gesit dan bagus sehingga target produksi usaha saya juga tercapai. Hal ini ternasuk pada jaringan sosial berjenis jaringan kepentingan.”<sup>21</sup>

Kedua, wawancara dengan karyawan UD. Wijaya Ridda Ponorogo mengenai jaringan karyawan tersebut dengan pimpinan mereka, Saudara Wahid mengatakan:

“ Pertama jaringan sosial ini terbentuk jaringan kepentingan karena pada dasarnya hubungan saya dan teman-teman dengan bos punya tujuan tersendiri dan itu sudah umum selayaknya para karyawan yang sedang mencari nafkah dan bos mendapatkan karyawan untuk usahanya. Selanjutnya jaringan sosial kami juga membentuk jaringan sosial perasaan. Hubungan kami dengan bos sangat baik, karena bos memperlakukan para karyawan dengan sangat baik, bukan hanya itu hubungan kami dengan bos saat diluar jam kerja juga terjalin sangat baik yaitu hubungan sesama teman. Semisal ada masalah di pabrik kami diajak evaluasi tapi pas *ngopi bareng* sekalian ditaraktir sama bos biar enak *ngobrol* nya.”<sup>22</sup>

Ketiga wawancara dengan karyawan UD. Wijaya Ridda Ponorogo yang mendukung pernyataan dari Saudara Wahid sebagai karyawan, Saudara Irul mengatakan:

“ jaringan sosial ini berjenis jaringan kekuasaan dan kepentingan. Dan hubungan sosial kami sebagai karyawan dengan bos memang baik seperti karyawan dengan bos lainnya, ada beberapa aturan-aturan umum yang harus disepakati ketika saat bekerja seperti, jam kerja dimulai pukul 07.00 pagi, istirahat untuk sarapan jam 09.00 pagi selama 10 menit, setelah itu melanjutkan pekerjaan sampai pukul 12.00 siang buat pulang, pada jam 13.00 siang kembali dan bekerja

<sup>21</sup> Chandra, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>22</sup> Wahid, Wawancara, 15 Ferbuari 2023.

sampai pukul 16.00 sore. Karena memang rumah kami dekat dengan pabrik selain itu satu desa, jadi kita dipersilahkan untuk pulang beristirahat dan sholat, setelah jam istirahat selesai kita kembali ke pabrik untuk bekerja. Sebulan sekali diadakan evaluasi diluar tempat kerja seringnya di *angkringan* jadi evaluasi sambil *ngopi*, *kan* bos kita umurnya sepantaran sama saya jadi *gak* canggung.”<sup>23</sup>

Menurut data hasil wawancara di atas, maka peneliti menyimpulkan bahwa tingkatan jaringan sosial antara pemilik usaha dengan masing-masing karyawannya adalah tingkatan jaringan mikro karena interaksi dan hubungan tersebut terjalin secara individu dan dilakukan setiap hari. Untuk fungsi-fungsi yang ada di dalam tingkatan jaringan mikro antara lain, fungsi pelicin yang berjalan dengan baik karena jaringan ini memudahkan pabrik dalam menacapai produksi dari SDM para karyawan. Fungsi jembatan dalam lingkup pabrik ini berfungsi dengan baik karena menghubungkan setiap karyawan baik yang ada di pusat dengan yang ada di cabang. Sedangkan pada fungsi perekat, terlihat dari hasil wawancara dengan beberapa pihak bahwa adanya jaringan tersebut menumbuhkan rasa kesolidaritasan antara atasan dengan bawahan.

Bukan hanya itu, jaringan sosial antara pemilik dengan karyawan di UD. Wijaya Ridda Ponorogo yang telah dibangun semenjak kontrak antara kedua belah pihak yang telah disepakati sebagai bos dan karyawan. Jaringan sosial ini termasuk dalam jenis

---

<sup>23</sup> Irul, Wawancara, 15 Februari 2023.

jaringan sosial kekuasaan sebab hubungan tersebut bermuatan kekuasaan. Tanggapan dari saudara Wahid karyawan usaha tersebut mengindikasikan jenis jaringan sosial perasaan sebab hubungan sosial mereka cenderung dekat dan memiliki rasa solidaritas. Bukan hanya itu jaringan sosial antara pemilik usaha dengan karyawannya yang sangat baik karena perlakuan yang diberikan kepada karyawannya. Selain dari itu, ada keringanan pada hari jumat untuk mereka melaksanakan sholat jumat yaitu pulang untuk istirahat jam 11.00 siang dan setelah jam 13.00 siang kembali untuk bekerja. Dengan memberikan perlakuan baik serta memberikan keringanan membuat karyawan menjadi nyaman sehingga hasilnya adalah karyawan mampu bekerja memenuhi target produk. Dari hal tersebut adalah tujuan dari pemilik usaha agar usahanya terus berjalan dengan target produksi yang diinginkan, uraian tersebut menunjukkan bentuk jaringan kepentingan.

b. Jaringan Sosial antara UD. Wijaya Ridda Ponorogo dengan Sopir Sewaan Truk

Wawancara mengenai jaringan sosial UD. Wijaya Ridda Ponorogo dengan sopir sewaan truk yang mana tingkatan jaringan sosial yang terjadi di antara ke dua belah pihak adalah tingkatan jaringan mikro sebagaimana data wawancara yaitu, pertama wawancara dengan pemilik usaha mengenai tingkatan jaringan saat



berlangsungnya dengan sopir sewaan truk, Saudara Chandra mengatakan:

“Tingkatan jaringan sosial saya dengan sopir sewaan truk menurut saya tingkatan jaringan mikro sebab hubungan kami terjalin secara individu.”<sup>24</sup>

Selanjutnya wawancara dengan sopir sewaan truk mengenai tingkatan jaringan sosial tersebut, Bapak Kani mengatakan:

“Jaringan sosial saya dengan UD. Wijaya Ridda dalam tingkatan mikro karena hubungan kami dalam lingkup perseorangan bukan kelompok dan hubungan ini berada dalam lingkungan yang sempit.”<sup>25</sup>

Dari pernyataan wawancara baik pemilik usaha maupun sopir truk, peneliti juga melakukan wawancara dengan karyawan UD.

Wijaya Ridda Ponorogo, Saudara Wahid mengatakan:

“Jaringan sosial kami selaku pihak UD. Wijaya Ridda Ponorogo dengan sopir sewaan truk adalah tingkatan jaringan mikro.”<sup>26</sup>

Dari wawancara di atas mengenai tingkatan jaringan sosial yang ada di UD. Wijaya Ridda Ponorogo, di dalamnya terdapat fungsi pelicin, fungsi jembatan, dan fungsi perekat. Dari tiga fungsi tersebut mendapatkan data hasil wawancara sebagai berikut, pertama wawancara dengan pemilik usaha yaitu Saudara Chandra mengatakan:

“Fungsi pelicin dalam jaringan ini, saya mendapatkan apa yang dibutuhkan untuk UD. Wijaya Ridda Ponorogo seperti informasi mengenai hal yang dibutuhkan parib saya salah

---

<sup>24</sup> Chandra, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>25</sup> Kani, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>26</sup> Wahid, Wawancara, 15 Februari 2023.



satunya penjual pasir yang paling murah di Ngebel di mana saja dan ini saya mendapatkan informasi dari beliau. Untuk fungsi jembata berfungsi dengan baik, karena jaringan sosial kami dapat menghubungkan dengan para pelanggan dulu lebih baik, sedangkan fungsi perekat kami berdua bisa lebih lama lagi dalam bekerja sama.”<sup>27</sup>

Selain itu, wawancara juga dilakukan dari pihak sopir sewaan truk mengenai fungsi-fungsi yang ada di dalam tingkatan jaringan sosial UD. Wijaya Ridda Ponorogo dengannya, Bapak Kani mengataka:

“ Fungsi pelicin, fungsi jembatan, ataupun fungsi perekat menurut saya berjalan dengan baik, sebab saya mendapatkan promosi untuk sewa truk milik saya dan hubungan sosial saya dengan pabrik ini juga baik, serta saya dapat menjual jasa sewaan truk secara tetap.”<sup>28</sup>

Setelah memaparkan data data mengenai tingkatan jaringan beserta fungsi-fungsi yang ada di dalam tingkatan jaringan sosial tersebut. Selanjutnya mengenai keadaan jaringan sosial antara UD. Wijaya Ridda Ponorogodengan sopir sewaan truk beserta bentuk-bentuk jaringan sosial yang ada di UD. Wijaya Ridda Ponorogo. Bentuk jaringan sosial antara UD. Wijaya Ridda Ponorogo dengan sopir sewaan truk ialah berbentuk jaringan sosial kepentingan sebagaimana data hasil wawancara yaitu, pertama wawancara dengan pemilik usaha yaitu Saudara Chandra mengatakan:

“ jenis jaringan sosial saya dengan sopir ialah jaringan berdasarkan kepentingan. Dan hubungan saya dan karyawan-

---

<sup>27</sup> Chandra, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>28</sup> Kani, Wawancara, 15 Februari 2023.

karyawan dengan pak Kani itu sangat baik, beliau itu langganan pabrik kami dari ayah saya dulu sampai sekarang. Jika mengirimkan barang ke pembeli dalam jumlah besar, kami menyewa truk milik beliau. Kalau distribusinya masih sekitaran Ponorogo saya cuman sewa truknya saja tidak sama beliaunya karna saya sendiri yang jadi sopirnya. Jika di luar Ponorogo kami sewa truk sekaligus sopirnya, meskipun pakek *Google Maps* tapi pak Kani juga tahu arah-arahnya.”<sup>29</sup>

Wawancara kedua dengan karywan UD. Wijaya Ridda Ponorogo mengenai jaringan sosial tersebut, Saudara Wahid mengatakan:

“ Kami sebagai karyawan juga berhubungan baik dengan pak Kani, beliau itu ramah, baik, dan tanggung jawab. Seringnya Pak Kani diikut sertakan jika truknya melakukan pengiriman atau distribusi di luar Ponorogo. Jenis jaringan ini dibilang jenis jaringan kepentingan .”<sup>30</sup>

Ketiga, wawancara dengan sopir sewaan truk mengenai jaringan sopir tersebut dengan UD. Wijaya Ridda Ponorogo, Bapak Kani mengatakan:

“ jenis jaringan sosial saya dengan bos adalah jenis jaringan kepentingan yang sudah terjalin lama mbak, semenjak saya kerja sama dengan bapaknya mas Chandra. *Lha wong* pak Tumijan itu teman saya dari dulu. Jadi, hubungan saya sangat baik dengan anaknya maupun orang tuanya. Saya kerja sama mereka buat nafkahi anak sama istri saya dan saya punya langganan dari mereka buat nyewa jasa truk saya dan mereka dapat sopir truk buat angkut paving sama batako milik mereka. Karena jaringan sosial saya baik dengan mereka setiap pengiriman barang saya selalu berusaha yang terbaik seperti melakukan pekerjaan saya dengan pelanggan yang lain. Untuk kendala saat pengiriman barang, yang wajib saya *handel*

<sup>29</sup> Chandra, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>30</sup> Wahid, Wawancara, 15 Februari 2023.

adalah bagian resiko keselamatan saat medannya pegunungan. Sehingga saya berkewajiban selalu mengecek kendaraan saya sebelum saya pakai atau mas Chandra pakai saat berkendara agar keselamatan penumpang nomor satu.”<sup>31</sup>

Dari hasil data wawancara di atas, maka peneliti menyimpulkan bahwa tingkatan jaringan sosial tersebut ialah jaringan mikro karena jaringan sosial tersebut terjalin antara individu yang berkepentingan atas naman usaha mereka masing-masing, sehingga keputusan ini diambil oleh pemilik usaha dan pemilik sopir sewaan truk. Selain itu, cakupan jaringan sosial ini dalam lingkup kecil bukan sedang atau besar.

Sedangkan untuk fungsi pelicin dari pihak pemilik usaha sebagai perwakilan usahanya yaitu mendapatkan informasi mengenai bahan pasir yang murah di daerah Ngebel yang mana informasi tersebut didapatkan dari sang sopir sewaan. Sedangkan dari pihak sopir sewaan truk mendapatkan promosi secara gratis karena orang-orang di dalam UD. Wijaya Ridda Ponorogo memberikan informasi kepada tetangga atau kerabatnya mengenai sewaan truk. Untuk fungsi jembatan dari pihak UD. Wijaya berjalan sesuai dengan fungsinya yaitu mendapatkan kembali pelanggan dahulu agar lebih akrab dan dapat menguntungkan dari bidang pemasaran. Dari pihak sopir sewaan truk juga berfungsi baik. Pada fungsi perekatnya masing-masing pihak saling memperpanjang kerja sama.

---

<sup>31</sup> Kani, Wawancara, 15 Februari 2023.

Bukan hanya itu, jaringan sosial antara UD. Wijaya Ridda Ponorogo dengan sopir sewaan truk bernama Bapak Kani terjalin sangat baik, Bapak Kani sudah bekerja sama dengan pemilik sebelumnya yang bernama Bapak Tumijan. Dan jaringan sosial mereka yang menunjukkan jenis jaringan sosial berdasarkan kepentingan dan termasuk dalam tingkatan jaringan mikro sebab hubungan sosial ini terjalin antar individu dan termasuk dalam jenis jaringan sosial kepentingan karena dasar hubungan mereka memiliki tujuan tertentu yang sama-sama ingin dicapai oleh para pelaku.

- c. Jaringan Sosial antara UD. Wijaya Ridda Ponorogo dengan Pembeli (Pemilik Toko Bangunan dan Konsumen)

Berdasarkan hasil wawancara mengenai bagaimana jaringan sosial antara UD. Wijaya Ridda Ponorogo dengan Pembeli (Pemilik Toko Bangunan dan Konsumen), pertama wawancara dengan pemilik usaha mengenai tingkatan jaringan sosial tersebut dan tingkatan jaringan sosial tersebut adalah tingkatan jaringan sosial mikro sebagaimana data hasil wawancara yaitu, Saudara Chandra mengatakan:

“ Jaringan sosial pabrik saya dengan pemilik toko bangunan dan konsumen termasuk tingkatan jaringan mikro, sebab jaringan ini dalam cakupan individu bukan kelompok. Tujuan jaringan sosial ini karena faktor individu yang keputusannya dari para pemilik usaha untuk bekerja sama.”<sup>32</sup>

---

<sup>32</sup> Chandra, Wawancara, 15 Februari 2023.

Kedua, wawancara dengan pemilik toko bangunan Baru Muncul yang berada di Ngrayun, Bapak Suroso mengatakan:

“ Saya rasa tingkatan jaringan antara toko saya dengan UD. Wijaya Ridda Ponorogo termasuk dalam tingkatan mikro, penjelasannya sebab interaksi kami terjadi antar perseorangan.”<sup>33</sup>

Wawancara juga dilakukan dengan pemilik toko bangunan Barokah yang berada di Jenangan, Bapak Agung mengatakan:

“ Menurut saya jaringan sosial saya dengan UD. Wijaya Ridda Ponorogo yaitu tingkatan jaringan mikro.”<sup>34</sup>

Wawancara juga dilakukan dengan pelanggan UD. Wijaya Ridda Ponorogo mengenai tingkatan jaringan sosial tersebut, Bapak Kademi mengatakan:

“ Jaringan sosial saya dengan pabriknya Pak Ijan termasuk tingkatan jaringan mikro sebab jalinan saya dengan mereka terbentuk secara pribadi.”<sup>35</sup>

Dari wawancara di atas mengenai tingkatan jaringan sosial yang ada di UD. Wijaya Ridda Ponorogo, di dalamnya terdapat fungsi pelicin, fungsi jembatan, dan fungsi perekat. Dari tiga fungsi tersebut mendapatkan data hasil wawancara sebagai berikut, pertama wawancara dengan pemilik usaha yaitu Saudara Chandra mengatakan:

“ Fungsi pelicin, dimana para pembeli mendapatkan kebutuhan dari melakukan kegiatan jual dengan pabrik milik

---

<sup>33</sup> Suroso, Wawancara, 18 Februari 2023.

<sup>34</sup> Agung, Wawancara, 21 Februari 2023.

<sup>35</sup> Kademi, Wawancara, 18 Februari 2023.



saya. Fungsi jembatan dan fungsi perekat bermanfaat bagi saya untuk mendapatkan para pelanggan.”<sup>36</sup>

Wawancara juga dilakukan dengan pemilik toko bangunan baru Muncul, Bapak Suroso mengatakan:

“ Fungsi pelicin bagi saya adalah mendapatkan produk untuk penyuplaian di toko saya, fungsi jembatan dimana bagi saya tidak tahu akan tetapi untuk fungsi perekat, saya mendapatkan pemasok paving dan batako langganan di UD. Wijaya Ridda Ponorogo sehingga jaringan sosial kami begitu lama.”<sup>37</sup>

Pernyataan dari Bapak Suroso juga hampir sama dengan pernyataan dari hasil wawancara dengan pemilik toko bangunan Barokah, Bapak Agung mengatakan:

“ Fungsi pelicin menurut saya ialah mendapatkan barang bangunan yang dibutuhkan untuk memenuhi para pembeli saya yang membutuhkan paving dan batko. Fungsi jembatan menurut saya dengan adanya produk UD. Wijaya Ridda Ponorogo yang bagus menjembatani saya dengan para pembeli di toko saya yang berubah menjadi pelanggan. Untuk fungsi perekat yaitu hubungan atau jaringan sosial saya dengan pihak UD. Wijaya Ridda Ponorogo menjadi lebih akrab karena notabennya saya adalah pelanggan bagi mereka.”<sup>38</sup>

Bukan hanya itu, wawancara juga dilakukan dengan konsumen UD. Wijaya Ridda Ponorogo yaitu Bapak Kademi, beliau mengatakan:

“ Baik Itu fungsi pelicin, fungsi jembatan, maupun fungsi perekat saya tidak begitu paham yang dimaksud mengenai pertanyaan ini, akan tetapi dengan adanya jaringan sosial tersebut membuat saya menjadi lebih suka untuk membeli

---

<sup>36</sup> Chandra, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>37</sup> Suroso, Wawancara, 18 Februari 2023.

<sup>38</sup> Agung, Wawancara, 21 Februari 2023.



paving dan batako di pabrik tersebut bukan hanya saya saja para tetangga yang ada di desa saya juga sudah menjadi pelanggan UD. Wijaya Ridda Ponorogo.”<sup>39</sup>

Setelah memaparkan data data mengenai tingkatan jaringan beserta fungsi-fungsi yang ada di dalam tingkatan jaringan sosial tersebut. Selanjutnya mengenai keadaan jaringan sosial antara UD. Wijaya Ridda Ponorogo dengan para pembelinya beserta bentuk-bentuk jaringan sosial yang ada di UD. Wijaya Ridda Ponorogo. Bentuk jaringan sosial antara UD. Wijaya Ridda Ponorogo dengan pembeli baik dengan pemilik toko bangunan dan konsumen adalah berebentuk jaringan sosial kepentingan, sebagaimana data hasil wawancara yaitu yang pertama wawancara dengan pemilik usaha yaitu, Saudara Chandra mengatakan:

“ Jaringan sosial kami dengan pembeli berjenis jaringan kepentingan, dan jaringan sosial kami dengan para pedagang toko bangunan *alhamdulillah* baik, kami masih diberi amanah menjadi pemasok paving dan batako di toko bangunan mereka, seperti toko bangunan Barokah di Jenangan, toko bangunan Baru Muncul di Ngrayun, toko bangunan Sido Mapan di Ngawi, toko bangunan Jaya Abadi di Magetan . Saumpama ada pelanggan dari salah satu toko bangunan tersebut dan maunya beli ke pabrik kami secara langsung, tetapi dari kami memberikan harga jual yang berbeda dari harga jual untuk toko bangunan. Toko bangunan pasti akan selalu memesan ke pabrik istilahnya pelanggan tetap kalo pembeli biasa tidak, kita hanya kasih pelayanan yang baik saat proses pembelian sampai pengiriman barang dan selalu menjaga kualitas barang. Untuk pembeli biasa ada yang di daerah Ponorogo dan di luar Ponorogo, yang di luar Ponorogo kebanyakan di daerah Madiun. Sedangkan jaringan sosial mereka dengan kami

---

<sup>39</sup> Kademi, Wawancara, 18 Februari 2023.

terutama yang di daerah pelosok, juga baik. Konsumen kami salah satunya pak Kademi yang ada di daerah Sooko membantu proses distribusi kami ketika mengalami kendala yaitu ketika truk kami tidak bisa masuk dan harus menggunakan alternatif lain karena memang kami tidak mengetahui jika akses lewatnya bakal sesusah itu, kami meminta izin untuk meminjam *Artco* dan dipinjamkan dari tetangganya dan kami juga dipinjamkan motor dari pak Kademi. Untuk bensin motornya tetap saya ganti, meskipun kami sedikit rugi karena mengeluarkan biaya ongkos bensin. Ada juga di tempat yang berbeda beberapa tetangga menuntun kami agar sampai ke tempat konsumen yang kami tuju, jadi kami bisa sampai ke rumahnya pembeli. Untuk jaringan sosial kami dengan mereka terbentuk atas saling membutuhkan, saya mencari keuntungan dari penjualan dan mereka membelinya untuk kebutuhan pembangunan atau seperti toko bangunan yang produknya dijual kembali.”<sup>40</sup>

Kedua, wawancara mengenai jaringan tersebut dengan pemilik toko bangunan Baru Muncul di Ngrayun, Bapak Suroso mengatakan:

“ Jenis jaringan yang kami lakukan dengan usaha paving tersebut adalah jaringan berdasarkan kepentingan. Hubungan kami dengan UD. Wijaya Ridda baik *mbak*, kami jadi pelanggan tetapnya karena kualitas barangnya bagus. Dan hubungan kami sudah terjalin sejak membeli paving sama Pak Tumijan yang dulu jadi bosnya kalau *gak* salah sudah 10 tahun, dan baru-baru ini menambah produk batako dari pabrik tersebut. *Ya* keuntungan kami *dapet* pelanggan dari pembeli karena di toko kami terkenal pavingnya bagus dan dari pihak pabriknya *dapet* pesanan dari kami, *kan* sama-sama untung.”<sup>41</sup>

Ketiga, mengenai jaringan sosial antara UD. Wijaya Ridda dengan para pembelinya dilakukan wawancara dengan pemilik toko

---

<sup>40</sup> Chandra, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>41</sup> Suroso, Wawancara, 18 Februari 2023.

bangunan satunya yaitu toko bangunan Barokah milik Bapak Agung yang ada di Jenangan, Bapak Agung mengatakan:

“Sebenarnya jaringan sosial kami dengan para pemasok bahan material toko bangunan lumayan luas *mbak*, salah satunya dengan pabriknya pak Tumijan yang sekarang digantikan anaknya mas Chandra, hubungan kami dengan mereka sangat baik. Untuk jenis jaringan kami dengan pihak UD. Wijaya Ridda Ponorogo berdasarkan jaringan kepentingan. Alasan kami memilih barang dari mereka *ya mbak ya, ya* karena yang pertama selisih harga Rp100,- dengan pabrik yang lain, *coba mbak* kalikan setiap bijinya dikalikan Rp100,- itu *kan* lumayan *mbak*, yang namanya pedagang niatnya jualan itu cari keuntungan. Ke-dua kalau ada batako atau paving rusak saat pengiriman, mereka akan mengganti dengan potongan harga yang sudah ada hitungannya sama kami.”<sup>42</sup>

Dari pernyataan kedua pemilik toko bangunan wawancara ini juga dilakukan dengan pemebli sebagai konsumen UD. Wijaya Ridda Ponorogo yaitu Bapak Kademi yang mana beliau mengatakan:

“Jaringan sosial saya dengan pabriknya pak Tumijan adalah jenis jaringan kepentingan dan hubungan kami dengan mereka baik *mbak* dan tetangga desa kami kalau mau *mapping latar* rumah belinya di anaknya pak Tumijan. Kalau ada kesulitan pas *ngusungi* nya kami bantu kalau se lingkungan, kita pinjami motor atau *Artco*. Mengenai tujuan kami melakukan interaksi dengan bos Chandra, guna mendapatkan barang yang kami butuhkan yaitu paving atau batako untuk pembangunan rumah dan halaman kami.”<sup>43</sup>

Mengenai jaringan sosial UD. Wijaya Ridda Ponorogo khususnya dengan konsumen, peneliti juga melakukan wawancara

---

<sup>42</sup> Agung, Wawancara, 21 Februari 2023.

<sup>43</sup> Kademi, Wawancara, 18 Februari 2023.

dengan karyawan UD. Wijaya Ridda Ponorogo, Saudara Wahid mengatakan:

“ Jaringan sosial pebrik kami dengan para pembeli juga baik, serta jenis jaringan sosial ini terbentuk atasa jenis jaringan kepentingan, apalagi ketika kami mengalami kendala yaitu tersesat di daerah desa pegunungan ada beberapa orang sana menunjukkan kami arhanya bahkan ada yanh mengantarkan sampai ke rumahnya pembeli yang kami tuju.”<sup>44</sup>

Dari data hasil wawancara di atas, maka peneliti menyimpulkan bahwa tingkatan jaringan sosial ini termasuk dalam tingkatan jaringan mikro, sebab interaksi dan hubungan UD. Wijaya Ridda Ponorogo dengan para pembelinya baik dari para pemilik toko bangunan maupun para konsumen dilakukan secara individu serta dalam ranah cakupan yang sempit.

Untuk tiga fungsi yang ada pada tingkatan jaringan sosial mikro, fungsi-fungsi tersebut berjalan dengan lancar. Baik dari fungsi pelicin yang mana kedua belah pihak merasakan dampak positif yaitu sang pemilik toko bangunan dan konsumen mendapatkan produk yang dibutuhkan mereka dan dari UD. Wijaya Ridda Ponorogo mendapatkan promosi yang berjalan gratis akibat jaringan sosial yang dilakukan dengan mereka. Fungsi jembatan yaitu masing-masing pihak memudahkan hubungan antara satu dengan lainnya yang bersangkutan. Dan fungsi pelicin, yang menjadikan mereka sebagai seorang pelanggan dan langganan.

---

<sup>44</sup> Wahid, Wawancara, 15 Februari 2023.

Bukan hanya itu, jaringan sosial antara UD. Wijaya Ridda Ponorogo dan para pembelinya terjalin dengan baik. Pertama jaringan sosial UD. Wijaya Ridda Ponorogo dengan para pemilik toko bangunan terbentuk karena adanya kepentingan di dalamnya yaitu dari pihak toko bangunan menyukai produk dari UD. Wijaya Ridda Ponorogo sebab kualitasnya yang bagus sehingga membuat penjualan paving dan batako di toko mereka menjadi laris. Jika dibandingkan dengan pabrik paving lain memiliki selisih harga Rp100,- per pavingnya. Dan ketika dalam proses distribusi (pengiriman) terdapat produk yang rusak atau pecah, maka dari pihak UD. Wijaya Ridda Ponorogo akan mengganti kerugian dengan memberikan potongan harga yang telah disepakati antara toko bangunan tersebut dengan UD. Wijaya Ridda Ponorogo. Sedangkan dari pihak pabrik usaha ini mendapatkan pelanggan tetap.

Kedua, jaringan sosial UD. Wijaya Ridda Ponorogo dengan para konsumen juga terbentuk karena adanya kepentingan, dimana sang konsumen membeli untuk kebutuhan pembangunan, sementara itu pihak UD. Wijaya Ridda Ponorogo mendapatkan keuntungan dari penjualannya. Bukan hanya itu, jaringan sosial dengan para konsumen khususnya para konsumen yang bermukim di daerah pedesaan terjalin sangat baik sebab ketika proses distribusi mengalami hambatan para warga yang kebetulan berada di tempat kejadian tersebut membantu pihak UD. Wijaya Ridda Ponorogo. Seperti ketika pihak UD. Wijaya



Ridda Ponorogo tersesat di wilayah pedesaan mereka, salah satu warga membantu dengan memberikan petunjuk bahkan ada yang sampai mengantarkan langsung ke rumah si konsumen. Lalu ketika ada masalah bagian pengangkutan barang, dari pihak konsumen ataupun tetangga konsumen meminjamkan *sorong* dan sepeda motor untuk mempelancar proses distribusi tersebut.

### 3. Dampak Jaringan Sosial dalam Proses Distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo

Mengenai dampak jaringan sosial dalam proses distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo, peneliti melakukan wawancara dengan beberapa pihak. Pertama wawancara dengan pemilik usaha, Saudara Chandra mengatakan:

“ Dampak yang kami rasakan ketika distribusi karena jaringan sosial dengan pak Kani, para karyawan, dan beberapa pembeli biasa maupun toko bangunan. Satu, distribusi yang kami lakukan berjalan dengan lancar dan baik sebab adanya bantuan dari beberapa orang ketika ada hambatan dan para karyawan yang bekerja keras, serta pak Kani *menyupirnya* lihai atau bisa dibilang ahli menyetir kendaraan. *Nah* ketika distribusi berhasil sampai ke tempatnya dan barang tidak ada yang rusak yang membuat para pembeli puas terutama pembeli biasa, mereka akan menawarkan atau mempromosikan paving atau batako kami ke tetangga dan saudara dengan sendirinya. Dua, berhasil memenuhi pesanan mereka dengan tepat waktu meskipun molor *dikit* karena hambatan-hambatan itu. Tiga, *alhamdulillah* usaha kami masih dipercaya oleh pembeli sebagai pemasok paving dan batako untuk mereka. *Kalo* positifnya tiga itu beda sama kelemahannya ada juga. Dari tiga keuntungan tadi, saya sebagai *owner* juga merasakan imbas negatifnya, saya harus mengeluarkan ongkos tambahan saat kami pinjam motor untuk memindahkan paving atau batako ke rumahnya pembeli, baik itu pinjamnya ke tetangganya atau



pembeli itu sendiri saya tetap mengganti uang bensin *ya nggak enak lah mbak* jika tidak mengganti ongkos bensinnya. Selain itu, karena memindahkannya secara bertahap otomatis menguras banyak waktu, kadang-kadang *pas* diperjalanan kendalanya itu *kalo* jalannya macet atau ada jembatan atau jalan yang sedang mengalami perbaikan juga *memolorkan* waktu.”<sup>45</sup>

Kedua, wawancara dengan sopir sewaan truk mengenai dampak jaringan sosial dalam proses distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo, Bapak Kani mengatakan:

“ Dampaknya ketika pabrik ini melakukan jaringan sosial terutama dengan saya dapat mencegah resiko kecelakaan karena setiap sebelum truk digunakan untuk pemberangkatan dilakukan pengecekan dan kelayakan untuk berkendara. Jadi truk yang dipakai dalam keadaan nyaman dan aman. Untuk dampak yang lain karena adanya jaringan sosial dengan pihak-pihak lain yaitu produk dapat sampai ke para pembeli.”<sup>46</sup>

Ketiga wawancara dengan pemilik toko bangunan Baru Muncul di Ngrayun mengenai dampak jaringan sosial dalam distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo, Bapak Suroso mengatakan:

“ Dampak yang kami rasakan dari jaringan sosial antara kami dengan UD. Wijaya Ridda, dapat terpenuhi stok paving dan batako kami sehingga produk tersebut dapat memenuhi kebutuhan para pembeli kami.”<sup>47</sup>

Dari wawancara dengan pemilik toko bangunan Baru Muncul yaitu Bapak Suroso, pernyataan wawancara tersebut sama dengan pernyataan dari wawancara dengan pemilik toko bangunan Barokah yang ada di Jenangan, Bapak Agung mengatakan:

---

<sup>45</sup> Chandra, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>46</sup> Kani, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>47</sup> Suroso, Wawancara, 18 Februari 2023.

“ Dampak jaringan sosial terhadap proses distribusi mereka juga berimbas kepada kami, yang mana paving dan batako yang kami poesan dapat diantarkan dengan lancar, sehingga jumlah paving dan batako di toko kami dapat terpenuhi.”<sup>48</sup>

Selanjutnya wawancara dengan konsumen UD. Wijaya Ridda Ponorogo mengenai dampak jaringan sosial dalam proses distribusi UD.

Wijaya Ridda Ponorogo, Bapak Kademi mengatakan:

“ Dampak yang saya rasakan sebagai konsumen atau pembeli produk paving tersebut, saya mendapatkan barang yang saya butuhkan sekaligus pelayanan yang baik dan ramah, sehingga saya puas jadinya saya promosikan produk mereka ke warga yang mau mempaving halaman atau guna pembangunan rumah mereka.”<sup>49</sup>

Terakhir wawancara dengan karyawan UD. Wijaya Ridda Ponorogo mengenai dampak yang dirasakan dari jaringan sosial dalam distribusi, Saudara Wahid mengatakan:

“ Dampak positif yang kami rasakan yaitu, ketikan distribusi lancar dan pemenuhan produk terhadap para pembeli terwujud, yang membuat mereka puas akhirnya dari mereka menjadi pelanggan kami dan dari mereka pula paving dan batako kami dikenal dan dibeli oleh para teman, saudara, dan tetangganya. Akan tetapi dampak negatif yang dirasakan khususnya bos, harus mengeluarkan tambahan biaya ketika proses distribusi mengalami hambatan. Selain itu menurut kami meskipun jaringan sosial bagus untuk kami tapi kami rasa kurang cocok dalam hal waktu.”<sup>50</sup>

Dari data hasil wawancara di atas, maka peneliti menyimpulkan bahwa dampak yang dirasakan UD. Wijaya Ridda Ponorogo dan pelaku yang terkait yaitu memiliki dampak positif dan dampak negatif. Untuk

---

<sup>48</sup> Agung, Wawancara, 21 Februari 2023.

<sup>49</sup> Kademi, Wawancara, 18 Februari 2023.

<sup>50</sup> Wahid, Wawancara, 15 Februari 2023.

dampak positif dari jaringan sosial dalam proses distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo yaitu:

1. Distribusi menjadi lancar dan efektif
2. Dapat memenuhi kebutuhan para pembeli baik dari pihak konsumen ataupun pedagang toko bangunan.
3. Ketika distribusi lancar yang membuat pemasaran dan penjualan produk menjadi bagus.
4. Adanya kepercayaan antar pelaku.
5. Dapat meminimalkan risiko kecelakaan berkendara saat proses distribusi.

Sedangkan dampak negatif dari jaringan sosial dalam distribusi UD. Wijaya Ridda yaitu:

1. Kerugian kecil yang dialami pihak UD. Wijaya Ridda Ponorogo diakibatkan tambahan ongkos bahan bakar yang ditanggung pemilik usaha.
2. Mengakibatkan distribusi kurang efisien dari segi material, dan dari segi waktu mengakibatkan proses distribusi menyita waktu lebih lama.

## BAB IV

### JARINGAN SOSIAL DALAM PROSES DISTRIBUSI

#### DI UD. WIJAYA RIDDA PONOROGO

##### A. Analisis Bentuk Distribusi yang Ada di UD. Wijaya Ridda Ponorogo

Setelah produk selesai dibuat oleh produsen maka barang tersebut siap untuk dipasarkan kepada masyarakat tahap ini biasa disebut dengan proses distribusi. Proses distribusi adalah cara yang akan digunakan untuk menyalurkan barang kepasar. Karena distribusi merupakan segala kegiatan yang ditunjukan untuk menyalurkan barang dari produsen ke konsumen. Sehingga distribusi disebut pemegang peranan yang sangat penting dalam bidang penjualan. Kepuasan dari konsumen akan timbul ketika konsumen dapat dengan mudah memperoleh barang kebutuhan mereka. Ini semua tergantung pada kegiatan distribusi yang baik.<sup>1</sup> Dan kegiatan distribusi memiliki tujuan-tujuan yang akan dicapai yaitu; menyampaikan barang dan jasa dari produsen ke konsumen, mempercepat sampainya hasil produksi ke tangan konsumen, tercapainya pemerataan produksi, menjaga kontinuitas produksi, meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi, meningkatkan nilai guna barang dan jasa.<sup>2</sup>

Selain itu, kegiatan distribusi dilakukan dalam bentuk saluran distribusi yang disesuaikan dengan perusahaan. Saluran distribusi adalah saluran yang digunakan oleh produsen atau perusahaan untuk menyalurkan produk atau

---

<sup>1</sup> Sadono Sukirno, *Pengantar Bisnis* ( Jakarta:Media Grup, 2006), 50.

<sup>2</sup> Ibid., 51.

barang kepada konsumen . Dalam memilih saluran distribusi harus dilakukan secara tepat agar produk yang disalurkan dapat dilakukan dengan baik dan efisien. Keputusan perusahaan tentang distribusi menentukan bagaimana cara produk yang dibuatnya dapat dijangkau oleh pelanggannya, perusahaan harus mengembangkan strategi untuk memastikan bahwa produk yang didistribusikan kepada para pelanggan berada pada tempat yang tepat.<sup>3</sup>

Untuk bentuk distribusi di UD. Wijaya Ridda Ponorogo dalam menyalurkannya kepada para pembeli menggunakan bentuk distribusi langsung. Bentuk saluran langsung menurut Jeff Madur, yaitu ketika produsen melakukan transaksi langsung dengan pelanggan, perantara pemasaran diikutsertakan, situasi ini disebut sebagai saluran langsung. Bentuk saluran langsung juga dapat diartikan sebagai penyaluran yang dilakukan secara langsung tanpa adanya perantara atau pihak ketiga.<sup>4</sup> Sebagaimana halnya wawancara dengan pemilik usaha Saudara Chandra mengatakan bahwa, bentuk distribusi yang usaha ini jalankan menggunakan distribusi langsung, tidak ada pihak ketiga ataupun perantara dari distribusi tersebut.<sup>5</sup>

Pernyataan dari pemilik usaha mengenai bentuk distribusi yang dilakukan secara langsung didukung oleh beberapa pihak yang peneliti wawancarai, salah satunya wawancara dengan pemilik toko bangunan Baru Muncul di Ngrayun, Bapak Suroso mengatakan bahwa, distribusi yang dijalankan oleh UD. Wijaya Ridda Ponorogo adalah distribusi langsung tidak

---

<sup>3</sup> Jeff Madur, *Pengantar Bisnis* (Jakarta: Salemba Empat, 2001), 121.

<sup>4</sup> Ibid., 127.

<sup>5</sup> Chandra, Wawancara, 15 Februari 2023.

ada perantara dalam proses distribusi tersebut.<sup>6</sup> Untuk lebih akuratnya mengenai bentuk distribusi yang ada di UD. Wijaya Ridda Ponorogo, pernyataan dari pemilik toko bangunan tersebut didukung oleh fakta hasil wawancara dari karyawan UD. Wijaya Ridda Ponorogo, pemilik toko bangunan Barokah di Jenangan, sopir sewaan truk, dan pelanggan dari Sokoo yang hasil pernyataan mereka sama, yaitu distribusi yang dilakukan oleh UD. Wijaya Ridda Ponorogo dalam bentuk saluran langsung.

Dari teori dan data wawancara yang diperoleh di atas dapat di analisis bahwa bentuk distribusi yang ada di UD. Wijaya Ridda Ponorogo penyalurannya dilakukan secara langsung, sebab tanpa adanya perantara atau pihak ketiga selain produsen dan pembeli atau konsumen. Maksudnya baik dari produsen dan pembeli secara langsung bertatap muka ataupun menjalin interaksi komunikasi satu sama lain.

Bukan hanya itu, bentuk distribusi langsung yang ada di UD. Wijaya Ridda Ponorogo dalam menyalurkan produknya ke konsumen harus diimbangi dengan dijalankannya fungsi-fungsi distribusi. antara lain:

1. Fungsi pengangkutan,

Fungsi pengangkutan yaitu pemindahan barang dari tempat barang menuju ke tempat barang dikonsumsi dengan menggunakan transportasi kendaraan pada perusahaan. Sebab seiring dengan bertambahnya jumlah dan semakin majunya teknologi, kebutuhan manusia semakin banyak, hal

---

<sup>6</sup> Suroso, Wawancara, 18 Februari 2023.



ini mengakibatkan barang yang disalurkan semakin besar sehingga membutuhkan alat transportasi.<sup>7</sup>

Seperti halnya wawancara dengan pemilik usaha, Saudara Chandra mengatakan bahwa, pengangkutan yang dilakukan menggunakan dua alat transportasi yaitu sebuah truk dan sebuah *pick up* untuk menunjang proses distribusi yang ada di UD. Wijaya Ridda Ponorogo.<sup>8</sup> Data hasil wawancara yang dilakukan dengan pemilik usaha dan pernyataan tersebut sama halnya dengan pernyataan dari wawancara sopir sewaan truk, Bapak Kani mengatakan bahwa, pengangkutan produk milik UD. Wijaya Ridda Ponorogo menggunakan truk untuk pengiriman dalam jumlah besar sedangkan *pick up* untuk pengiriman dalam jumlah sedikit atau sedang sesuai kapasitasnya.<sup>9</sup>

Sehingga dapat dianalisis pada pengangkutan di UD. Wijaya Ridda berjalan sesuai dengan fungsinya, yaitu menggunakan transportasi yang berjumlah dua, transportasi truk untuk distribusi produk dalam jumlah besar sedangkan *pick up* distribusi produk dalam jumlah kecil sampai sedang.

## 2. Fungsi penjualan dan pembelian

Fungsi penjualan dan pembelian dalam pemasaran barang, selalu ada kegiatan menjual yang dilakukan oleh produsen yaitu pengalihan hak dari tangan produsen sampai ke tangan konsumen dapat dilakukan dengan

---

<sup>7</sup> Sadono Sukirno, *Pengantar Bisnis*, 59.

<sup>8</sup> Chandra, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>9</sup> Kani, Wawancara, 15 Februari 2023.

penjualan. Dan setiap ada penjualan berarti ada pula pembelian. Jika penjualan barang dilakukan oleh produsen, maka pembelian dilakukan oleh orang yang membutuhkan barang tersebut. Dengan adanya kegiatan ini, maka konsumen dapat menggunakan barang tersebut.<sup>10</sup>

Fungsi penjualan dan pembelian ini, sebagaimana data hasil wawancara dengan pemilik usaha, Saudara Chandra mengatakan bahwa, UD. Wijaya Ridda Ponorogo melakukan kegiatan ekonomi seperti halnya jual beli dengan para pelanggan. Apabila ada pesanan maka prosedurnya ialah pencatatan jumlah yang dipesan serta meminta uang muka yang wajib ada, agar antar kedua belah pihak memiliki tanggung jawab sebagai penjual dan pembeli.<sup>11</sup> Bukan hanya itu, data hasil wawancara dengan karyawan UD. Wijaya Ridda Ponorogo yaitu Sudara Wahid mengatakan bahwa, penjualan yang ada di UD. Wijaya Ridda Ponorogo terbilang bagus serta pembeli yang membeli produk mereka terbilang banyak.<sup>12</sup> Kedua hasil data wawancara tersebut dibenarkan oleh pernyataan dari pihak konsumen, Bapak Kademi mengatakan bahwa, penjualan dan pembelian yang dilakukan berjalan dengan sangat baik, karena banyak dari tetangga Bapak Kademi membeli paving atau batako dari UD. Wijaya Ridda Ponorogo.<sup>13</sup> Selain itu dari pemilik toko bangunan Barokah yaitu Bapak

---

<sup>10</sup> Sadono Sukirno, *Pengantar Bisnis*, 59.

<sup>11</sup> Chandra, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>12</sup> Wahid, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>13</sup> Kademi, Wawancara, 15 Februari 2023.

Agung mengatakan bahwa, mereka melakukan jual beli dengan UD. Wijaya Ridda Ponorogo karena kualitas produknya yang bagus.<sup>14</sup>

Dari teori dan data hasil wawancara diatas, dapat dianalisis bahwa fungsi penjualan dan pembelian dalam distribusi secara langsung menyatakan bahwa kegiatan ekonomi jual beli ini berjalan dengan baik sesuai dengan teori fungsi yang dipaparkan, sebab kegiatan jual beli tersebut lancar dikarenakan kualitas dari produk UD. Wijaya Ridda Ponorogo yang bagus.

### 3. Fungsi penyimpanan

Fungsi penyimpanan, ialah barang-barang sebelum disalurkan pada konsumen disimpan terlebih dahulu. Dalam menjamin kesinambungan, keselamatan, dan keutuhan barang-barang perlu adanya penyimpanan.<sup>15</sup> Sebagaimana wawancara dengan pemilik usaha, Saudara Chandra mengatakan bahwa, penyimpanan yang bertempat di halaman pabrik UD. Wijaya Ridda Ponorogo dilakukan guna penjemuran produk yang sudah ditiriskan dari rendaman air agar kering ketika dijemur dan memudahkan dalam pengambilan untuk pemindahan produk ke angkutan kendaraan.<sup>16</sup> Hal ini juga didukung dari data hasil wawancara dengan karyawannya, Sudara Wahid mengatakan bahwa, sebelum proses pengangkutan produk yang sudah jadi diletakkan di halaman untuk dijemur sekaligus tempat penyimpanan agar mudah untuk diangkut.<sup>17</sup>

---

<sup>14</sup> Agung, Wawancara, 21 Februari 2023.

<sup>15</sup> Sadono Sukirno, *Pengantar Bisnis*, 60.

<sup>16</sup> Chandra, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>17</sup> Wahid, Wawancara, 15 Februari 2023.

Dari teori dan data hasil wawancara diatas dapat dianalisis bahwa fungsi penyimpanan berjalan dengan baik untuk tempat penyimpanannya berada di halaman pabrik, guna produk agar mudah di angkut ke transportasi dan ini merupakan tempat proses penjemuran setelah produk selesai direndam (bagian alur produksi).

#### 4. Fungsi pelayanan distribusi

Fungsi pelayanan distribusi, yaitu selain kegiatan transportasi, kelancaran suatu usaha dalam mendistribusikan produknya juga ditentukan dari servis yang diberikan. Baik dari segi pelayanan pada saat penjualan produk atau perilaku penyalur terhadap pelanggan.<sup>18</sup> Hasil wawancara dengan pemilik usaha yaitu Saudara Chandra mengatakan bahwa, setiap hubungan mengenai para konsumen mereka selalu berusaha memberikan yang terbaik.<sup>19</sup> Sebagaimana pernyataan tersebut diperkuat dengan hasil wawancara dengan pemiik toko bangunan Barokah di Jenangan, pemilik toko bangunan Baru Muncul di Ngrayun, dan Konsumen di Sokoo, yang mana hasil wawancara mereka sama-sama menyatakan bahwa kualitas pelayanan distribusi mereka baik ataupun bagus.

Sehingga dari teori dan data hasil wawancara di atas dapat dianalisis bahwa UD. Wijaya Ridda Ponorogo berusaha memberikan pelayanan terbaik melalui SDM yang mumpuni dalam mendistribusikan

---

<sup>18</sup> Sadono Sukirno, *Pengantar Bisnis*, 60.

<sup>19</sup> Chandra, Wawancara, 15 Februari 2023.

produk paving atau batako kepada pelanggan, selain selalu menjaga *relationship* dengan pelanggan agar tercipta kepercayaan pelanggan.

#### 5. Fungsi standar barang

Fungsi standar barang, dimana dalam setiap transaksi jual beli, maka penjual maupun pembeli selalu menghendaki adanya ketentuan mutu, jenis, dan ukuran barang yang akan diperjual belikan tersebut, standarisasi barang ini dimaksudkan agar barang yang akan dipasarkan atau disalurkan sesuai dengan harapan.<sup>20</sup> Sebagaimana halnya wawancara dengan pemilik usaha, Saudara Chandra mengatakan bahwa, pembukuan yang dilakukan UD. Wijaya Ridda Ponorogo terbilang sangat sederhana karena hanya melakukan pengecekan produk yang akan di distribusikan apakah ada yang rusak atau tidak, jika ada maka pihak pabrik mengambil stok produk dari tempat penyimpanan produk yang masih tersedia.<sup>21</sup> Hal ini di dukung oleh pernyataan dari pihak karyawan pabrik UD. Wijaya Ridda Ponorogo, Saudara Wahid mengatakan bahwa, bentuk pembukuan standar di pabrik tersebut sangat sederhana karena bukan pabrik besar, pabrik kecil ini hanya mengecek produk bila ada yang rusak atau tidak.<sup>22</sup>

Dari teori dan data hasil wawancara di atas maka dapat di analisis bahwa fungsi pembukuan standar barang di UD. Wijaya Ridda Ponorogo dalam bentuk sederhana dan mudah yaitu mengecek produk apakah ada yang rusak saat dipindahkan ke kendaraan sebelum melakukan

---

<sup>20</sup> Sadono Sukirno, *Pengantar Bisnis*, 59–60.

<sup>21</sup> Chandra, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>22</sup> Wahid, Wawancara, 15 Februari 2023.

pengiriman ke pembeli atau pelanggan. Jadi tidak ada barang yang rusak saat diantarkan kecuali produk tersebut rusak atau pecah saat di perjalanan.

Dari teori dan data hasil wawancara tentang bentuk distribusi beserta fungsi-fungsi yang ada di dalamnya yang telah di analisiskan, terdapat permasalahan atau kendala yang dapat menghambat tujuan distribusi di UD. Wijaya Ridda Ponorogo. Kendala tersebut antara lain, informasi alamat keliru atau kurang akurat yang disebabkan dari pihak pemberi alamat yang kurang valid maupun alamat yang dituju tidak terdaftar di *Google Maps*. Sebagaimana data hasil wawancara dengan karyawan di UD. Wijaya Ridda Ponorogo, Saudara Wahid mengatakan bahwa, kendala yang dihadapi mereka saat proses distribusi ialah tersesat sewaktu di perjalanan yang dikarenakan alamatnya kurang akurat dari *Google Maps* dan terutama alamat konsumen yang berada di daerah pegunungan kurang akurat. Sehingga pihak UD. Wijaya Ridda Ponorogo menghubungi pihak konsumen serta menanyakan alamat kepada warga sekitar yang tahu arah tentang rumah tersebut.<sup>23</sup>

Jalan yang dilewati saat proses distribusi tidak biasa diakses karena jalannya yang sempit, rusak, atau berada di gang-gang perumahan. Dan adanya risiko keselamatan penumpang ketika berhadapan dengan medan jalan yang berbahaya. Sebagaimana wawancara dengan sopir sewaan truk, Bapak Kani mengatakan bahwa, untuk pengiriman produk hambatannya adalah jalanan yang susah diakses karena bidang jalannya yang sempit atau rusak, alamat yang dituju berada di gang-gang rumah. Selain itu, risiko keselamatan penumpang

---

<sup>23</sup> Wahid, Wawancara, 15 Februari 2023.



saat dihadapkan dengan medan jalanan yang berbahaya.<sup>24</sup> Dari hasil wawancara mengenai kendala yang dihadapi dalam proses distribusi divalidkan dengan pernyataan dari pemilik usaha Saudara Chandra mengatakan bahwa, Kendala pertama selama proses distribusi barang ke pembeli yang sebagai konsumen alamat informasi yang sering salah sehingga menyebabkan tersesat dan memakan waktu untuk menemukan alamat yang akan dituju. Terlebih lagi jika pihak pembeli susah dihubungi saat proses pengiriman produk. Dan jika kasusnya berada di daerah pegunungan terutama melewati *alas* kecil terkadang tersesat karena *maps* nya tidak sesuai dengan yang dituju, atau alamatnya yang kurang akurat juga membuat kami terkadang tersesat. Kedua, jalan-jalan yang bergang sempit dan jalanan yang rusak atau tanjakan.<sup>25</sup>

Mengenai kendala-kendala yang ada dalam bentuk distribusi secara langsung pada UD. Wijaya Ridda Ponorogo, maka di butuhkan sebuah jaringan sosial dalam kegiatan distribusi yang dijalankan oleh usaha tersebut. Di mana jaringan sosial yang terjadi antar para pelaku kegiatan distribusi tersebut dapat mempengaruhi proses distribusi terutama ketika distribusi mengalami hambatan.

---

<sup>24</sup> Kani, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>25</sup> Chandra, Wawancara, 15 Februari 2023.

## **B. Analisis Jaringan Sosial dalam Proses Distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo**

Jaringan sosial sangat penting dalam perdagangan salah satunya bagian distribusi. Jaringan sosial dapat digunakan sebagai modal sosial atau modal yang bukan berupa uang. Jaringan sosial sendiri merupakan salah satu dimensi sosial selain kepercayaan dan norma.<sup>26</sup> Jaringan sosial adalah sebuah pola hubungan sosial individu maupun kelompok dalam berbagai bentuk yang sifatnya kolektif. Adapun hubungan tersebut dapat berupa hubungan interpersonal yang bersifat ekonomi, politik maupun hubungan sosial yang lainnya. Definisi jaringan sosial itu sendiri adalah sebuah pola dalam arti hubungan sosial yang dimiliki individu maupun kelompok yang dimana pola hubungan tersebut memiliki sebuah keteraturan untuk bagaimana mereka bersikap dalam lingkungan masyarakat.<sup>27</sup> Menurut Damsar, jaringan sosial merupakan hubungan yang tercipta antar individu dalam suatu kelompok dalam lingkungan sosial.<sup>28</sup> Terdapat ciri-ciri yang menunjukkan sebuah kegiatan bisa di definisikan sebagai jaringan sosial yaitu:

1. Titik-titik, merupakan titik-titik yang dihubungkan satu dengan lainnya oleh satu atau sejumlah garis yang dapat merupakan perwujudan dari orang, peranan, posisi, status, kelompok, tetangga, organisasi, masyarakat, negara dan sebagainya.

---

<sup>26</sup> Field, *Modal Sosial*, ( t.tp: Bina Media Perintis, t.th.).

<sup>27</sup> Umam, "Pengertian Media Sosial, Sejarah, Fungsi, Jenis, Manfaat, dan Perkembangannya," dalam <https://www.gramedia.com/literasi/pengertian-media-sosial/>, (diakses pada tanggal 25 Januari 2023, jam 20.45).

<sup>28</sup> Damsar dan Indrayani, *Pengantar Sosiologi Ekonomi*, 139.

2. Garis, merupakan penghubung atau pengikat antara titik-titik yang ada dalam suatu jaringan sosial yang dapat berbentuk pertemuan, kekerabatan, pertukaran.
3. Ciri-ciri struktur berupa pola dari garis yang menghubungkan serangkaian atau satu set titik-titik dalam suatu jaringan sosial dapat digolongkan dalam jaringan sosial tingkat mikro atau mikro, tergantung dari gejala-gejala yang diabstraksikan.<sup>29</sup>

Kegiatan distribusi pada UD. Wijaya Ridda Ponorogo membutuhkan jaringan sosial guna membantu proses distribusi mereka, terutama ketika proses distribusi tersebut mengalami kendala atau permasalahan yang menjadikan tujuan dari distribusi usaha tersebut menjadi terhambat. Dalam hal ini jaringan sosial yang ada di UD. Wijaya Ridda Ponorogo dibagi menjadi tiga kelompok, sebagai berikut:

1. Jaringan Sosial antara Pemilik Usaha dengan Karyawan UD. Wijaya Ridda Ponorogo

Jaringan sosial antar pemilik usaha dengan para karyawannya di UD. Wijaya Ridda Ponorogo, tingkat jaringan sosialnya adalah jaringan sosial mikro sebagaimana menurut Damsar dan Indriyani, makhluk sosial selalu melakukan interaksi sosial dengan individu yang lainnya, interaksi sosial antar individu tersebut mengkrystal menjadi suatu hubungan sosial. Hubungan sosial yang terus-menerus antar individu bisa menghasilkan

---

<sup>29</sup> Ibid., 115.

suatu jaringan sosial dalam tingkatan mikro.<sup>30</sup> Sesuai dengan wawancara dengan pemilik usaha yaitu Saudara Chandra mengatakan bahwa, tingkatan jaringan sosial dengan masing-masing karyawan termasuk jaringan kecil, karena interaksi yang terjalin berjalan setiap.<sup>31</sup>

Pernyataan dari hasil wawancara dengan pemilik usaha tersebut didukung oleh pernyataan karyawan UD. Wijaya Ridda Ponorogo yaitu Saudara Wahid mengatakan bahwa, tingkatan jaringan bos dengan masing-masing karyawannya adalah tingkatan mikro, karena masing-masing dari mereka melakukan interaksi pada setiap harinya mereka bekerja.<sup>32</sup> Lain dari itu, di dalam tingkatan jaringan mikro pada UD. Wijaya Ridda Ponorogo terdapat fungsi pelicin yaitu memberikan kemudahan mengakses bermacam barang atau sumber daya langka seperti informasi, barang, jasa, kekuasaan, dan sebagainya. Fungsi sebagai jembatan ialah jaringan sosial pada tingkatan mikro dapat memudahkan hubungan antara satu pihak dengan pihak lainnya. sedangkan fungsi perekat yaitu jaringan sosial antar individu memberikan tatanan dan makna pada kehidupan sosial.<sup>33</sup> Hal ini sesuai dengan data hasil wawancara dengan pemilik usaha yaitu Saudara Chandra mengatakan bahwa, fungsi pelicin dalam jaringan mikro dengan para karyawan berjalan dengan baik karena memudahkan pabrik mencapai target produksi paving dan batako. Fungsi jembatan berjalan dengan baik, terlihat dari hubungan pemilik

---

<sup>30</sup> Ibid. 142.

<sup>31</sup> Chandra, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>32</sup> Wahid, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>33</sup> Damsar dan Indrayani, *Pengantar Sosiologi Ekonomi*, 142.

usaha dengan para karyawan yang berjalan dengan baik. Sedangkan fungsi perekat di jaringan ini berfungsi dengan baik dilihat dari kesolidaritasan baik dengan sesama karyawan.<sup>34</sup>

Sedangkan pernyataan hasil wawancara dengan karyawannya mengenai fungsi-fungsi yang ada di dalam tingkatan jaringan mikro tersebut, Saudara Irul mengatakan bahwa, fungsi jaringan pelicin menurutnya adalah bisa mendapatkan ilmu saat dia bekerja di pabrik tersebut. Fungsi sebagai jembatan ialah antara karyawan saling berhubungan dan bekerja sama sehingga fungsi perekat ini menjadi ada karena melahirkan rasa kesolidaritasan.<sup>35</sup>

Untuk jenis-jenis yang ada pada jaringan sosial terlihat dari bagaimana jaringan sosial yang ada di UD. Wijaya Ridda Ponorogo dibangun. Awal terbentuknya jaringan sosial antara atasan dengan bawahan ini dikarenakan adanya peraturan yang bermuatan kekuasaan. Dimana jaringan kekuasaan merupakan jaringan hubungan-hubungan sosial yang dibentuk oleh hubungan-hubungan sosial yang bermuatan kekuasaan. Pada jaringan power, konfigurasi-konfigurasi saling keterhubungan antar pelaku di dalamnya disengaja atau diatur. Tipe jaringan sosial ini muncul bila pencapaian tujuan-tujuan yang telah ditargetkan membutuhkan tindakan kolektif dan konfigurasi saling keterhubungan antar pelaku biasanya dibuat permanen. Hubungan-

---

<sup>34</sup> Chandra, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>35</sup> Irul, Wawancara, 15 Februari 2023.

hubungan *power* ini biasanya ditujukan pada penciptaan kondisi-kondisi yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan-tujuan yang telah ditetapkan.<sup>36</sup> Sebagaimana hasil wawancara dengan pemilik usaha yaitu Saudara Chandra mengatakan bahwa, jenis jaringan dengan para karyawannya adalah jenis jaringan kekuasaan karena terdapat peraturan pabrik yang mewajibkan para karyawan untuk dipatuhi, yaitu wajib mematuhi jam kerja dan jam istirahat pada jadwal yang sudah diberikan. Harus mencapai target cetak paving dan batako yang telah ditentukan jika melebihi target lebih bagus. Wajib izin jika libur karena sakit atau alasan lainnya. Untuk hubungan pemilik usaha dengan para karyawan sangat baik, interaksi kami terjalin setiap hari.<sup>37</sup>

Mengenai jaringan kekuasaan yang dibenarkan dari informasi hasil wawancara dengan pemilik usaha, diperkuat oleh hasil wawancara dari karyawannya yaitu Saudara Irul mengatakan bahwa, jenis jaringan ini adalah jaringan kekuasaan karena memang terdapat aturan yang harus dipatuhi yaitu pukul 07.00 sampai 09.00 melakukan pekerjaan masing-masing setelah itu ada waktu istirahat yang digunakan untuk sarapan. Setelah selesai sarapan dilanjutkan bekerja sampai pukul 12.00 siang untuk istirahat makan siang dan istirahat pulang sampai jam satu siang. Setelah jam satu siang dilanjutkan untuk pekerjaan tersebut sampai

---

<sup>36</sup> Damsar dan Indrayani, *Pengantar Sosiologi Ekonomi*, 143.

<sup>37</sup> Chandra, Wawancara, 15 Februari 2023.



pukul empat sore, setelah itu pulang dari pekerjaan mereka masing-masing.<sup>38</sup>

Selain jaringan kekuasaan yang ada di UD. Wijaya Ridda Ponorogo juga terdapat dua jenis jaringan lainnya, yaitu jaringan kepentingan dan jaringan perasaan. Pada jaringan kepentingan secara teori adalah jaringan hubungan-hubungan sosial yang dibentuk oleh hubungan-hubungan sosial yang bermuatan kepentingan. Jaringan kepentingan terbentuk atas dasar hubungan-hubungan sosial yang bermakna pada “tujuan-tujuan” tertentu atau khusus yang ingin dicapai oleh para pelaku. Bila tujuan-tujuan tersebut tidak sekonkret dan spesifik seperti itu atau ada kebutuhan-kebutuhan untuk memperpanjang tujuan (tujuan-tujuan tampak selalu berulang), struktur yang terbentuk pun menjadi relatif stabil. Dan dalam mencapai tujuan-tujuannya, para pelaku bisa memanipulasi hubungan-hubungan *power* atau hubungan-hubungan emosi.<sup>39</sup> Hal ini sesuai dengan data hasil wawancara dengan pemilik usaha yaitu Saudara Chandra mengatakan bahwa, jaringan kepentingan juga dimiliki oleh pihak pemilik usaha dengan para karyawannya, sebab selain aturan pabrik berikan kepada karyawan, pemilik usaha juga memberikan keringanan yaitu pada hari jumat jam 11.00 siang waktu ditunjukkan untuk pulang istirahat dan melaksanakan sholat jumat. Karena memang semua karyawan pabrik laki-laki, hal tersebut merupakan kelonggaran yang sudah menjadi

---

<sup>38</sup> Irul, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>39</sup> Rudi Agusyanto, *Jaringan Sosial Dalam Organisasi* (Jakarta: PT. Grafindo Persada, 2007), 230.

hak bagi karyawan. Kentungannya adalah dengan para karyawan menjadi betah kerja di pabrik tersebut dan kinerja karyawan menjadi gesit dan bagus sehingga target produksi usaha tersebut dapat tercapai.<sup>40</sup>

Begitu pula hasil wawancara dengan karyawan UD. Wijaya Ridda Ponorogo yang pernyataannya membuktikan bahwa terdapat jaringan kepentingan pada hubungan tersebut. Saudara Wahid mengatakan bahwa, jenis jaringan kepentingan juga terdapat pada hubungan sosial tersebut, pada dasarnya hubungan ini terbentuk antara atasan karena karyawan membutuhkan pekerjaan dan upah sebagai hasilnya dan atasan membutuhkan para karyawan untuk membantu dalam proses kegiatan di UD. Wijaya Ridda Ponorogo.<sup>41</sup>

Kedua yaitu jenis jaringan perasaan yang terdapat pada jaringan sosial antara atasan dengan bawahan. Dimana jaringan perasaan merupakan jaringan hubungan-hubungan sosial yang terbentuk atas dasar hubungan sosial yang bermuatan peran. Jaringan emosi terbentuk atas hubungan-hubungan sosial, di mana hubungan sosial itu sendiri menjadi tujuan tindakan sosial misalnya dalam pertemanan, percintaan atau hubungan kerabat, dan sejenisnya. Oleh karena itu, jaringan tipe ini menghasilkan rasa kesolidaritasan.<sup>42</sup> Sebagaimana hasil wawancara dengan karyawan UD. Wijaya Ridda Ponorogo membuktikan terdapat jaringan yang bermuatan kekuasaan. Saudara Wahid mengatakan bahwa,

---

<sup>40</sup> Chandra, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>41</sup> Wahid, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>42</sup> Rudi Agusyanto, *Jaringan Sosial Dalam Organisasi*, 234.

jaringan sosial perasaan juga ada pada jaringan sosial antara bos dengan para karyawan, sebab hubungan para karyawan dengan bos sangat baik, karena bos memperlakukan para karyawan dengan sangat baik, bukan hanya itu hubungan para karyawan dengan bos saat diluar jam kerja juga terjalin sangat baik yaitu hubungan sesama teman.”<sup>43</sup>

Pernyataan di atas juga diperkuat oleh karyawan di pabrik tersebut yaitu Saudara Irul mengatakan bahwa, hubungannya dengan atasan sangat baik, sehingga atasan dianggap teman mereka sendiri karena bos mereka umurnya juga sepele, sehingga jaringan sosial jenis perasaan terbentuk.<sup>44</sup>

Dari uraian di atas mengenai jaringan sosial antara pemilik usaha dengan para karyawannya memiliki hubungan yang sangat baik. Pada tingkatan jaringan sosial antara kedua belah pihak tersebut merupakan tingkatan jaringan mikro. Dalam tingkatan jaringan mikro di antara kedua belah pihak terdapat tiga fungsi yang berjalan dengan baik. Dari pihak pemilik usaha sendiri, jaringan sebagai fungsi pelicinnya ialah pabrik mendapatkan hasil produk sesuai target produksi sebab SDM pada karyawannya yang baik akibat adanya jaringan sosial. Fungsi jaringan mikro sebagai jembatan ialah hubungannya dengan masing-masing karyawan berhubungan sangat baik. Serta fungsi jaringan sebagai perekat

---

<sup>43</sup> Wahid, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>44</sup> Irul, Wawancara, 15 Februari 2023.

yaitu melahirkan rasa kesolidaritasan antara atasan dengan bawahannya sehingga aktivitas dan hasilnya untuk UD. Wijaya Ridda menjadi bagus.

Selain itu ciri-ciri jaringan sosial terdapat pada jaringan antara pemilik usaha dengan karyawannya, pertama mengenai titik-titik pada jaringan ini ialah individu-individu yang berkaitan dihubungkan dengan garis-garis yang berwujud posisi dan peran mereka masing-masing. Dimana sebagai atasan para karyawan, sang pemilik usaha berperan dalam mengatur, mengawasi, bertanggung jawab, serta mengambil keputusan yang berkaitan dengan karyawan yang ada di dalamnya dan segala sesuatu yang berhubungan dengan UD. Wijaya Ridda Ponorogo. Untuk karyawan sendiri memiliki posisi sebagai bawahan dan bereperan dalam menjalan kegiatan yang sudah diatur oleh atasan pabrik. Kedua gambaran berupa garis ini maksudnya, setiap hubungan dan pertukaran informasi dari masing-masing individu yang telah memiliki posisi dan perannya. Dan pada ciri-ciri struktur tersebut diklasifikasikan dalam tingkatan jaringan mikro.

Dan mengenai keadaan dan jenis-jenis jaringan sosial antara atasan dengan bawahan menunjukkan tiga jenis jaringan sosial. Jaringan kekuasaan yang terbentuk karena adanya dominasi dari atasan dengan dibuatkannya aturan-aturan untuk para karyawannya yang wajib dipatuhi. Sehingga aturan yang dberlakukan oleh atasan kepada para bawahannya menjadikan sanksi bagi yang melanggar dan memberikan bonus bagi para

karyawan yang mematuhi aturan dan target produksi yang diberikan dari pihak atasan.

Jaringan kepentingan yang terbentuk karena interaksi yang memiliki tujuan-tujuan tertentu secara relasional. Dan jaringan yang memuat perasaan, awal mula jaringan sosial jenis ini terbentuk karena implementasi dari jaringan kepentingan pemilik usaha kepada para karyawannya yang melahirkan rasa nyaman dalam bekerja dan berkomunikasi dengan atasannya sehingga menumbuhkan rasa kesolidaritasan dari para karyawan terhadap atasannya begitu pula sebaliknya.

## 2. Jaringan Sosial antara UD. Wijaya Ridda Ponorogo dengan Sopir Sewaan Truk

Jaringan sosial antar UD. Wijaya Ridda Ponorogo dengan sopir sewaan truk, tingkat jaringan sosialnya adalah jaringan sosial mikro sebagaimana menurut Wafa, jaringan sosial adalah sebuah keteraturan individu atau kelompok dalam berperilaku dari pada keteraturan dan keyakinan tentang bagaimana mereka berperilaku.<sup>45</sup> Sesuai dengan wawancara dengan pemilik usaha yaitu Saudara Chandra mengatakan bahwa, tingkatan jaringan sosial pemilik usaha dengan sopir sewaan truk ialah tingkatan jaringan mikro sebab hubungan mereka terjalin secara individu.<sup>46</sup>

---

<sup>45</sup> Umam, "Pengertian Media Sosial, Sejarah, Fungsi, Jenis, Manfaat, dan Perkembangannya," dalam <https://www.gramedia.com/literasi/pengertian-media-sosial/>, (diakses pada tanggal 25 Januari 2023, jam 20.4).

<sup>46</sup> Chandra, Wawancara, 15 Februari 2023.

Dari pernyataan hasil wawancara menurut pemilik UD. Wijaya Ridda Ponorogo bahwa tingkatan jaringan pada hubungan antar kedua belah pihak adalah jaringan mikro, dibenarkan dari hasil wawancara dengan sopir sewaan truk yaitu Bapak Kani mengatakan bahwa, tingkat jaringannya adalah mikro karena hubungan pemilik pabrik dengan sopir dalam lingkup perseorangan bukan kelompok dan hubungan ini berada dalam lingkungan yang sempit.<sup>47</sup>

Setelah mengetahui bahwa jaringan di antara kedua pihak adalah tingkatan jaringan mikro, jaringan tersebut mempunyai beberap fungsi yaitu fungsi sebagai pelicin, sebagai jembatan, dan sebagai perekat. Yang mana jaringan sebagai fungsi pelicin yaitu memberikan kemudahan mengakses bermacam barang atau sumber daya langka seperti informasi, barang, jasa, kekuasaan, dan sebagainya. Fungsi sebagai jembatan ialah jaringan sosial pada tingkatan mikro dapat memudahkan hubungan antara satu pihak dengan pihak lainnya. sedangkan fungsi perekat yaitu jaringan sosial antar individu memberikan tatanan dan makna pada kehidupan sosial.<sup>48</sup> Sebagaimana halnya wawancara dengan pemilik usaha, Saudara Chandra mengatakan bahwa, fungsi pelicin dalam jaringan ini, pemilik usaha mendapatkan apa yang dibutuhkan untuk UD. Wijaya Ridda Ponorogo seperti informasi mengenai hal yang dibutuhkan pabrik salah satunya penjual pasir yang paling murah di Ngebel di mana saja dan

---

<sup>47</sup> Kani, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>48</sup> Damsar dan Indrayani, *Pengantar Sosiologi Ekonomi*, 142.



mendapatkan informasi dari pihak sopir. Untuk fungsi jembatan berfungsi dengan baik, karena jaringan sosial mereka dapat menghubungkan dengan para pelanggan lebih baik, sedangkan fungsi perekat mereka bisa lebih lama lagi dalam bekerja sama.<sup>49</sup>

Sedangkan dari pihak sopir sewaan truk mengenai tiga fungsi tersebut, menurut Bapak Kani bahwa, ketiga fungsi dalam jaringan antara sopir dengan bos pabrik berjalan dengan lancar, sebab mendapatkan keuntungan terutama berimbas pada pemasaran jasa sewaan truk milik sopir, selain itu hubungannya dengan pemilik usaha pabrik dan paving menjadi lebih akrab.<sup>50</sup>

Selanjutnya yaitu jenis jaringan sosial antara pemilik usaha dengan sopir sewaan truk serta bagaimana jaringan sosial antara kedua belah pihak. Jenis jaringan sosial antara pemilik usaha dengan sopir sewaan truk ialah jenis jaringan kepentingan, yang mana jaringan kepentingan adalah jaringan yang terbentuk atas dasar hubungan sosial yang bermakna pada tujuan-tujuan tertentu yang ingin dicapai oleh para pelaku. Tujuan-tujuan ini bersifat memenuhi kebutuhan untuk memperpanjang tujuan yang dilakukan secara berulang, sehingga poin tersebut menjadi lebih stabil atau berkelanjutan.<sup>51</sup> Sebagaimana halnya hasil wawancara dari sopir sewaan truk, Bapak Kani mengatakan bahwa, jaringan sosial dia dengan UD. Wijaya Ridda Ponorogo berjenis jaringan kepentingan. Hubungan sosial

---

<sup>49</sup> Chandra, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>50</sup> Kani, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>51</sup> Rudi Agusyanto, *Jaringan Sosial Dalam Organisasi*, 230.

ini sudah terjalin lama, semenjak sopir sewaan truk bekerja sama dengan pemilik sebelumnya. Sopir bekerja sama dengan UD. Wijaya Ridda Ponorogo untuk mencari nafkah dan pemilik usaha mendapatkan sopir sewaan truk beserta truknya.<sup>52</sup>

Dari hasil wawancara dengan sopir truk, peneliti juga membandingkan dengan wawancara pemilik usaha, Saudara Chandra mengatakan bahwa, jenis jaringan sosial ini terbentuk atas jaringan kepentingan, dimana hubungan UD. Wijaya Ridda Ponorogo dengan sopir sudah terjalin sejak usaha pabrik paving dan batako masih dipegang oleh ayah pemilik usaha, dan tujuan bagi pemilik usaha agar mendapatkan sewaan truk dan mempermudah proses dalam proses distribusi usahanya, dan sopir mendapatkan bayaran dari sewaan truk tersebut.<sup>53</sup>

Berdasarkan teori dan hasil penelitian, tingkatan jaringan sosial antara UD. Wijaya Ridda Ponorogo dengan sopir sewaan truk berada dalam tingkatan jaringan mikro. Dalam tingkatan jaringan mikro terdapat tiga fungsi, yaitu fungsi sebagai pelicin ialah dari pihak UD. Wijaya Ridda yang sebagai tiang utamanya ialah pemilik usaha, pihak tersebut mendapatkan informasi mengenai hal yang berkaitan dengan UD. Wijaya Ridda Ponorogo dari sopir sewaan truk terutama yang berkaitan dengan distribusi produk seperti alamat atau medan saat diperjalanan bisa diperkirakan. Sedangkan dari pihak sopir sewaan truk yaitu mendapatkan

---

<sup>52</sup> Kani, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>53</sup> Chandra, Wawancara, 15 Februari 2023.

pelanggan dan pengguna lain dari jasanya sebagai sopir sewaan truk. Jaringan sebagai fungsi jembatan sekaligus berfungsi sebagai perekat yaitu dari masing-masing pihak menyatakan bahwa hubungan mereka lebih akrab dan dapat dijembatani maupun saling menjembatani dengan pihak lain salah satunya kegiatan distribusi.

Agar bisa didefinisikan sebagai jaringan sosial harus ada ciri-ciri sebagai bentuk dari jaringan sosial itu sendiri, dan dalam jaringan sosial UD. Wijaya Ridda Ponorogo dengan sopir sewaan truk yaitu pada titik-titik (individu) saling melakukan interaksi sesuai posisi serta peran mereka masing-masing. Dimana pihak sopir sewaan truk memiliki posisi sebagai sopir dalam proses distribusi dan berperan dalam distribusi bagian transportasi pengangkutan barang agar proses perjalanan berjalan dengan lancar dan dapat menjaga keselamatan penumpang saat berkendara. Pada ciri-ciri berupa garis, masing-masing individu yang melakukan interaksi mencapai sebuah kesepakatan di antara kedua pihak.

Selanjutnya mengenai jenis jaringan yang ada pada UD. Wijaya Ridda Ponorogo dengan sopir truk ialah jaringan kepentingan, sebab jenis jaringan ini hanya mengandung unsur kepentingan untuk mencapai yang mereka inginkan.

3. Jaringan Sosial antara UD. Wjaya Ridda Ponorogo dengan Pembeli (Pemilik Toko Bangunan dan Konsumen)

Jaringan sosial antar UD. Wijaya Ridda Ponorogo dengan masing-masing pembelinya yang mana tingkat jaringan sosialnya adalah jaringan

sosial mikro sebagaimana menurut Damsar dan Indriyani, makhluk sosial selalu melakukan interaksi sosial dengan individu yang lainnya, interaksi sosial antar individu tersebut mengkristal menjadi suatu hubungan sosial. Hubungan sosial yang terus-menerus antar individu bisa menghasilkan suatu jaringan sosial dalam tingkatan mikro.<sup>54</sup> Sesuai dengan wawancara dengan pemilik usaha yaitu Saudara Chandra mengatakan bahwa, Jaringan sosial pabrik pemilik usaha dengan pemilik toko bangunan dan konsumen termasuk tingkatan jaringan mikro, sebab jaringan ini dalam cakupan individu bukan kelompok. Tujuan jaringan sosial ini karena faktor individu yang keputusannya dari para pemilik usaha untuk bekerja sama.<sup>55</sup>

Pernyataan juga diambil dari hasil wawancara dengan pemilik toko bangunan Baru Muncul di Ngrayun, Bapak Suroso mengatakan bahwa, tingkatan jaringan sosialnya dengan UD. Wijaya Ridda Ponorogo termasuk dalam tingkat jaringan mikro, penjelasannya sebab interaksi kami terjadi antar perseorangan.<sup>56</sup>

Bukan hanya itu hasil data juga diambil dari wawancara dengan seorang konsumen yaitu Bapak Kademi beliau mengatakan bahwa, jaringan sosial antara pabrik tersebut dengan konsumen merupakan tingkatan jaringan mikro, sebab jalinan saya dengan mereka terbentuk secara pribadi.<sup>57</sup>

---

<sup>54</sup> Damsar dan Indriyani, *Pengantar Sosiologi Ekonomi*, 142.

<sup>55</sup> Chandra, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>56</sup> Suroso, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>57</sup> Kademi, Wawancara, 15 Februari 2023.

Setelah mengetahui bahwa jaringan dari beberapa pihak merupakan tingkatan jaringan mikro, jaringan tersebut mempunyai beberapa fungsi yaitu fungsi sebagai pelicin, sebagai jembatan, dan sebagai perekat. Yang mana jaringan sebagai fungsi pelicin yaitu memberikan kemudahan mengakses bermacam barang atau sumber daya langka seperti informasi, barang, jasa, kekuasaan, dan sebagainya. Fungsi sebagai jembatan ialah jaringan sosial pada tingkatan mikro dapat memudahkan hubungan antara satu pihak dengan pihak lainnya. Sedangkan fungsi perekat yaitu jaringan sosial antar individu memberikan tatanan dan makna pada kehidupan sosial.<sup>58</sup> Sebagaimana halnya pernyataan dari hasil wawancara dengan pemilik usaha, Saudara Chandra mengatakan bahwa, fungsi pelicin, dimana para pembeli mendapatkan kebutuhan dari melakukan kegiatan jual dengan pabrik milik saya. Fungsi jembatan dan fungsi perekat bermanfaat bagi pemilik usaha untuk mendapatkan para pelanggan.<sup>59</sup>

Tidak hanya dari pernyataan dari pihak yang memproduksi paving dan batako, wawancara juga dilakukan dengan pemilik toko bangunan dan konsumen dari UD. Wijaya Ridda Ponorogo agar mengetahui pernyataan kedua pihak tersebut. Pemilik toko bangunan Barokah yaitu Bapak Agung mengatakan bahwa, sebagai fungsi pelicin yang Bapak Agung rasakan ialah dapat memenuhi stok di toko miliknya sehingga dapat memenuhi

---

<sup>58</sup> Damsar dan Indrayani, *Pengantar Sosiologi Ekonomi*, 142.

<sup>59</sup> Chandra, Wawancara, 15 Februari 2023.

kebutuhan para pembeli material pembangunannya. Fungsi jembatan menurut Bapak Agung, mendapatkan pelanggan yang membutuhkan material paving maupun batako. Sedangkan fungsi perekat, yaitu jaringan Bapak Agung dengan pemilik toko bangunan berlanjut lebih lama.<sup>60</sup> Sedangkan dari pihak konsumen yaitu Bapak Kademi mengatakan bahwa, dari ketiga fungsi tersebut berdampak pada saya mendapatkan kebutuhan material paving dan batako, menjadi pelanggan di pabrik tersebut. Dan menjembatani para tetangga agar membeli paving ataupun batako dari pabrik tersebut.<sup>61</sup>

Pada jaringan sosial antara UD. Wijaya Ridda Ponorogo dengan pemilik toko bangunan maupun para konsumennya memiliki jenis jaringan sosial kepentingan, dan definisi mengenai jaringan kepentingan yaitu hubungan-hubungan sosial yang dibentuk dengan muatan suatu kepentingan untuk mencapai keinginan oleh para pelaku. Bila tujuan-tujuan tersebut sifatnya spesifik dan konkret seperti memperoleh barang, pelayanan, pekerjaan dan sejenisnya setelah tujuan-tujuan tersebut tercapai biasanya hubungan-hubungan tersebut tidak berkelanjutan. Bila tujuan-tujuan dari hubungan-hubungan sosial yang terwujud spesifik dan konkret seperti ini, struktur sosial yang lahir dari jaringan sosial tipe ini juga sebentar dan berubah-ubah. Namun, bila tujuan-tujuan tersebut tidak sekonkret dan spesifik seperti itu atau ada kebutuhan-kebutuhan untuk

---

<sup>60</sup> Agung, Wawancara, 21 Februari 2023.

<sup>61</sup> Kademi, Wawancara, 18 Februari 2023.



memperpanjang tujuan (tujuan-tujuan tampak selalu berulang), struktur yang terbentuk pun menjadi relatif stabil.<sup>62</sup>

Pada jenis jaringan kepentingan antara UD. Wijaya Ridda Ponorogo dengan para pemilik toko bangunan, termasuk dalam tujuan yang diperpanjang sehingga terlihat kebutuhan pada kegiatan distribusi terjadi secara berulang-ulang sehingga struktur jaringan tersebut menjadi relatif stabil. Hal tersebut sesuai dengan wawancara dari pemilik toko bangunan Barokah yaitu Bapak Agung yang mengatakan bahwa, jaringan sosial dengan UD. Wijaya Ridda Ponorogo berjalan sangat baik dan jenis jaringan sosial ini adalah jaringan sosial kepentingan. Alasan bapak Agung memilih barang dari pabrik tersebut dikarenakan, pertama selisih harga Rp100,- dengan pabrik yang lain, yang mana jika dikalikan setiap bijinya dikalikan Rp100,- itu menjadi perbandingan keputusan untuk mengambil produk dari pabrik tersebut Ke-dua jika terdapat batako atau paving rusak saat pengiriman, mereka akan mengganti dengan potongan harga yang sudah ada hitungannya dengan pihak toko Bapak Agung.<sup>63</sup>

Dari data hasil wawancara dengan pemilik toko bangunan, inti dari pernyataan tersebut sama dengan data hasil wawancara dengan pemilik UD. Wijaya Ridda Ponorogo, Saudara Chandra mengatakan bahwa, jaringan antar kedua belah pihak didasarkan atas saling membutuhkan sehingga jaringan sosial tersebut adalah jaringan kepentingan, yang mana

---

<sup>62</sup> Rudi Agusyanto, *Jaringan Sosial Dalam Organisasi*, 230.

<sup>63</sup> Agung, Wawancara, 21 Februari 2023.

dari pihak UD. Wijaya Ridda Ponorogo mendapatkan hasil dari jual beli dengan pihak pembeli sedangkan pihak pembeli dapat memenuhi kebutuhan masing.<sup>64</sup>

Dari data hasil wawancara dengan pemilik UD. Wijaya Ridda Ponorogo menunjukkan bahwa hubungannya dengan konsumen juga didasarkan kepentingan akan tetapi hubungan tersebut hanya sebatas memperoleh barang yang setelah itu tidak berkelanjutan. Sebagaimana wawancara dengan salah satu konsumen yaitu Bapak Kademi, beliau mengatakan bahwa, jenis jaringan sosial bermuatan jaringan kepentingan, karena jaringan sosial Bapak Kademi dengan pemilik usaha UD. Wijaya Ridda Ponorogo terjalin dengan baik. Jika terdapat kesulitan saat pemindahan paving dari badan truknya dengan meminjamkan motor atau *Artco*. Mengenai tujuan Bapak Kademi melakukan interaksi dengan bos Chandra, guna mendapatkan barang yang dibutuhkan yaitu paving atau batako untuk pembangunan rumah dan halaman.<sup>65</sup>

Dari teori dan hasil wawancara di atas tentang jaringan sosial antara UD. Wijaya Ridda Ponorogo dengan para pembelinya bahwa, tingkatan jaringan mikro ada pada jaringan sosial tersebut dan fungsi-fungsi yang ada pada tingkatan jaringan mikro tersebut berjalan sesuai dengan fungsinya, yaitu fungsi pelicin bagi mereka terutama untuk toko bangunan dapat memenuhi kebutuhan penyupalaian toko mereka dan

---

<sup>64</sup> Chandra, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>65</sup> Kademi, Wawancara, 18 Februari 2023.

untuk konsumen dapat memenuhi kebutuhan material pembangunan. Sedangkan bagi pihak UD. Wijaya Ridda Ponorogo mendapatkan hasil dari distribusi yang mereka lakukan. Pada fungsi jembatan yaitu antara kedua belah pihak sama-sama mendapatkan keuntungan dengan mendapatkan peluang pemasaran dan pelanggan. Terakhir pada fungsi pelicin pada pihak-pihak tersebut menjadli lebih akrab terbukti dari mereka menjadi pelanggan.

Selain itu mengenai ciri-ciri yang menjadikan suatu hubungan menjadi sebuah jaringan sosial juga terdapat antara UD. Wijaya Ridda Ponorogo dengan para pembelinya, yaitu para konsumen dan pemilik toko bangunan yang memiliki posisi sebagai pembelidan berperan sebagai pembeli produk dari UD. Wijaya Ridda Ponorogo, sehinga melakukan sebuah hubungan yang berlanjut pada kesepakatan jual beli yang mengakibatkan struktur jaringan tersebut digolongkan dalam tingkatan jaringan mikro.

Jenis jaringan sosial tersebut hanya memiliki jenis jaringan kepentingan, sebab di dalamnya hanya terdapat muatan kepentingan dengan tujuan-tujuan yang ingin di capai oleh masing-masing kekuasaan. Namun yang membedakan jaringan UD. Wijaya Ridda Ponorogo antara pemilik toko bangunan dengan para konsumen nya terletak pada tujuan yang terjadi secara berkelanjutan atau hanya setelah mendapatkan produk tersebut jaringan sosial tersebut tidak berkelanjutan.

Dari uraian di atas mengenai jaringan antara pemilik usaha dengan para karyawannya di UD. Wijaya Ridda Ponorogo, jaringan sosial antara UD. Wijaya Ridda Ponorogo dengan sopir sewaan truk, jaringan sosial antara UD. Wijaya Ridda Ponorogo dengan pemilik usaha dan konsumen telah dijelaskan berdasarkan teori serta data hasil wawancara di atas peneliti dapat menganalisis bahwa, baik dari ciri-ciri mengenai masing-masing pada ketiga jaringan sosial tersebut sesuai dengan teori yang dimaksudkan. Pada tingkatan jaringan sosial mereka sama-sama menunjukkan jaringan sosial tingkat mikro yang mana, fungsi sebagai pelicin, fungsi sebagai jembatan, fungsi sebagai perekat berfungsi dengan baik. karena ketiga jaringan sosial tersebut berjalan sangat baik, sehingga mempengaruhi distribusi yang ada di UD. Wijaya Ridda Ponorogo. Dari masing-masing jaringan sosial tersebut memiliki posisi dan peran masing-masing yang saling bekerja sama sehingga tujuan distribusi yang mengalami kendala akibat permasalahan distribusi yang ada di UD. Wijaya Ridda Ponorogo dapat di atasi.

Jaringan sosial pada proses distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo menjadikan para pelaku yang berkaitan dalam distribusi tersebut saling menjalin kerja sama atas dasar kepentingan bersama dan kepentingan perseorangan. Hubungan-hubungan dan struktur hubungan sosial tersebut akan menghasilkan kepercayaan dan keakraban, sebab saling memberikan informasi, melakukan transaksi jual beli, serta menyediakan produk dagangan yang dibutuhkan oleh pihak pembeli.

### C. Analisis Dampak Jaringan Sosial dalam Proses Distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo

Terkait dampak dari jaringan sosial dalam proses distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo. Sedangkan dampak secara definisi adalah suatu perubahan yang terjadi sebagai akibat suatu aktifitas, aktivitas tersebut dapat bersifat alamiah, baik kimia, fisik maupun biologi. Dampak dapat bersifat biofisik dapat pula bersifat sosio-ekonomi dan budaya. Dampak bisa diartikan sebagai pengaruh atau akibat, dalam setiap keputusan yang diambil oleh seseorang biasanya mempunyai dampak tersendiri baik itu dampak positif maupun dampak negatif. Dampak positif, merupakan pengaruh yang ditimbulkan dari suatu perbuatan yang berakibat baik bagi seseorang atau lingkungan.<sup>66</sup>

Sebagaimana dampak positif yang dirasakan oleh UD. Wijaya Ridda Ponorogo dalam distribusinya, menurut pemilik usaha yaitu saudara Chandra mengatakan bahwa, dampak yang dirasakan rasakan ketika distribusi karena jaringan sosial dengan Bapak Kani, para karyawan, dan beberapa pembeli biasa maupun toko bangunan. Satu, distribusi berjalan dengan lancar dan baik sebab adanya bantuan dari beberapa orang ketika ada hambatan dan para karyawan yang bekerja keras. Ketika distribusi berhasil sampai ke tempatnya dan barang tidak ada yang rusak yang membuat para pembeli puas terutama pembeli biasa, mereka akan menawarkan atau mempromosikan paving atau batako kepada para tetangga dan saudara dengan sendirinya. Kedua, berhasil memenuhi

---

<sup>66</sup> Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Tiga (Jakarta: Balai Pustaka, 2002) 234.

pesanan mereka dengan tepat waktu meskipun memolorkan sedikit waktu karena hambatan-hambatan yang terjadi. Ketiga, UD. Wijaya Ridda Ponorogo masih dipercaya oleh pembeli sebagai pemasok paving dan batako.<sup>67</sup>

Bukan hanya pihak UD. Wijaya Ridda Ponorogo yang merasakannya, dari pihak konsumen yaitu Bapak Kademi mengatakan bahwa, jaringan sosial yang terjalin berdampak pada kebutuhan material pembangunan Pak Kademi terpenuhi, karena puas dari segi kualitas produk dan pelayanannya yang ramah membuat konsumen menjadi puas sehingga pemasaran dari mulut ke mulut ini terjadi yang berakibat beberapa tetangga menjadi memilih untuk membeli paving atau batako dari UD. Wijaya Ridda Ponorogo.<sup>68</sup>

Dari pihak sopir sewaan truk juga merasakan dampak dari jaringan sosial dalam distribusi yang positif, Bapak Kani mengatakan bahwa, dengan menjalin jaringan sosial dapat memberikan informasi mengenai pencegahan dan melakukannya sebagai antisipasi dalam berkendara. Selalu melakukan pengecekan pada kendaraan truk agar nyaman dan aman saat berkendara. Dampak lain yaitu dapat memenuhi kebutuhan para pembeli paving dan batako.<sup>69</sup>

Selain terdapat dampak positif dari jaringan sosial dalam proses distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo, terdapat pula dampak negatif yang mana secara pengertiannya dampak negatif adalah pengaruh yang ditimbulkan dari suatu perbuatan yang berakibat tidak baik atau buruk bagi seseorang

---

<sup>67</sup> Chandra, Wawancara, 15 Februari 2023.

<sup>68</sup> Kademi, Wawancara, 18 Februari 2023.

<sup>69</sup> Kani, Wawancara, 15 Februari 2023.



ataupun lingkungan.<sup>70</sup> Sebagaimana hasil wawancara dengan pemilik UD. Wijaya Ridda Ponorogo, yaitu saudara Chandra mengatakan bahwa, dari tiga dampak positif yang dirasakan terdapat dampak negatif yaitu pemilik usaha masih mengeluarkan ongkos tambahan saat meminjam motor untuk memindahkan paving atau batako ke rumah pembeli, baik itu pinjaman masyarakat setempat atau pembeli itu sendiri pemilik usaha masih tetap mengganti uang bensin karena alasan etika. Selain itu, karena memindahkannya secara bertahap otomatis menguras banyak waktu.<sup>71</sup>

Pernyataan dari hasil wawancara dengan pemilik usaha juga dibenarkan oleh karyawannya yang bernama Saudara Wahid, karyawan tersebut mengatakan bahwa, dampak negatif yang dirasakan oleh pihak UD. Wijaya Ridda Ponorogo khususnya pemilik usaha ialah mengeluarkan tambahan biaya ketika distribusi mengalami kendala, selain itu dampak jaringan sosial tersebut masih kurang efisien pada waktu proses distribusi.<sup>72</sup>

Dari teori dan data hasil wawancara di atas mengenai dampak jaringan sosial dalam proses distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo bahwa, terdapat dua dampak yang dirasakan yaitu dampak positif dan dampak negatif. Pertama dampak positif yaitu:

1. Distribusi menjadi lancar dan efektif
2. Dapat memenuhi kebutuhan para pembeli baik dari pihak konsumen ataupun pedagang toko bangunan.

---

<sup>70</sup> Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, 234.

<sup>71</sup> Chandra, Wawancara, 15 Februari 2023.

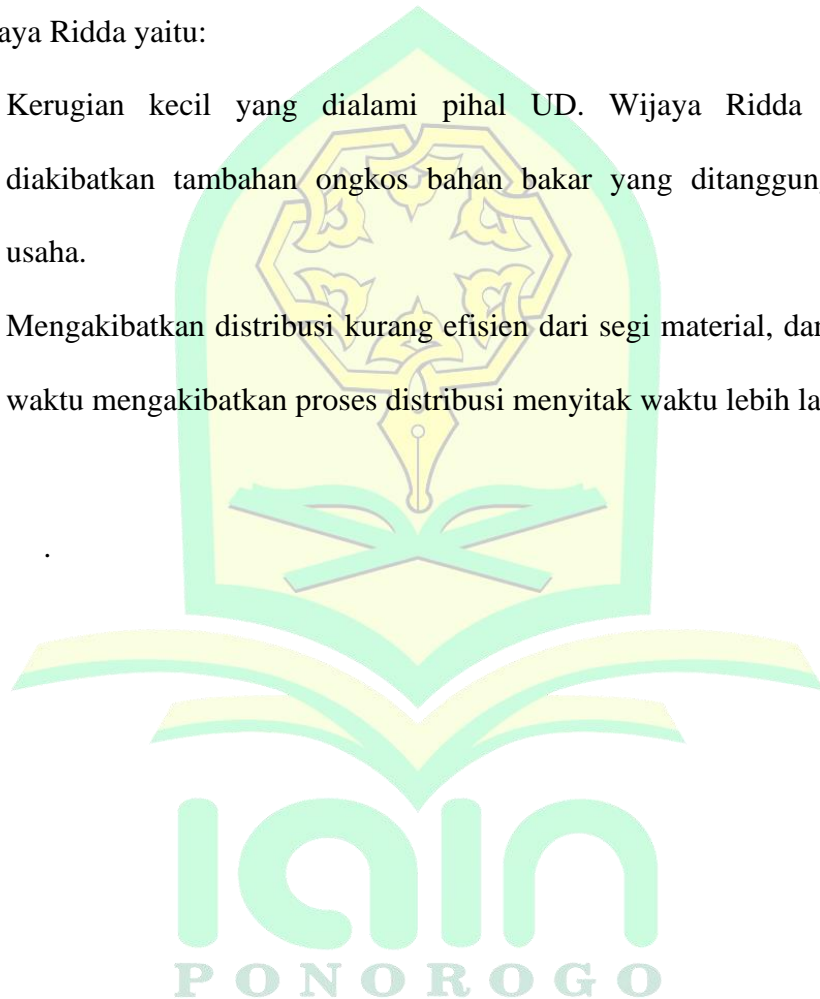
<sup>72</sup> Wahid, Wawancara, 15 Februari 2023.

3. Ketika distribusi lancar yang membuat pemasaran dan penjualan produk menjadi bagus.
4. Adanya kepercayaan antar pelaku.
5. Dapat meminimalkan risiko kecelakaan berkendara saat proses distribusi.

Sedangkan dampak negatif dari jaringan sosial dalam distribusi UD.

Wijaya Ridha yaitu:

1. Kerugian kecil yang dialami pihak UD. Wijaya Ridha Ponorogo diakibatkan tambahan ongkos bahan bakar yang ditanggung pemilik usaha.
2. Mengakibatkan distribusi kurang efisien dari segi material, dan dari segi waktu mengakibatkan proses distribusi menyita waktu lebih lama.



## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian dan pembahasan mengenai jaringan sosial dalam proses distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo, maka peneliti dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Bentuk distribusi yang ada di UD. Wijaya Ridda Ponorogo dilakukan dengan transaksi secara langsung dengan pembeli, tanpa ada keterlibatan pihak perantara pemasaran, baik itu pembeli yang sebagai konsumen atau bagian toko bangunan, sehingga bentuk ini dinamakan bentuk distribusi langsung.
2. Jaringan sosial dari setiap kelompok memiliki hubungan dan interaksi yang sangat baik sehingga dapat mempengaruhi proses distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo. Yang mana akan berdampak pada proses dan hasil distribusi, baik itu dampak positif maupun dampak negatif.
3. Dampak jaringan sosial dalam proses distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo memiliki dampak positif dan dampak negatif. Untuk dampak positif dari jaringan sosial dalam proses distribusi UD. Wijaya Ridda Ponorogo yaitu distribusi menjadi lancar dan efektif yang mana dapat memenuhi kebutuhan para pembeli baik dari pihak konsumen ataupun pemilik toko bangunan. Sedangkan dampak negatif yang dirasakan ialah distribusi terutama pada waktunya kurang efisien.

## B. Saran

Berikut saran dari peneliti terhadap UD. Wijaya Ridda Ponorogo dan penelitian yang dilakukan ke depannya oleh peneliti lain sebagai referensi dan informasi yaitu:

### 1. Bagi mahasiswa

Memberikan dukungan untuk berinteraksi dan bersosialisasi dengan baik, agar dapat membangun jaringan sosial di lingkungan bermasyarakat dan sekitar. Memberikan motivasi kepada mahasiswa untuk melakukan penelitian tentang jaringan sosial yang berkaitan dengan distribusi dalam bentuk yang lain.

### 2. Bagi UD. Wijaya Ridda Ponorogo

Ketika UD. Wijaya Ridda Ponorogo menggunakan bentuk distribusi langsung, sebaiknya UD. Wijaya Ridda Ponorogo bisa tetap berkoordinasi dengan pihak pembeli sehingga tidak ada kesenjangan informasi, selain itu, UD. Wijaya Ridda Ponorogo harus memprediksi keadaan medan daerah yang dituju selama proses pendistribusian berlangsung. Karena baik informasi yang mengalami kesenjangan antar belah pihak dan medan yang menghambat jalannya proses distribusi dapat menyebabkan kerugian bagi perusahaan. Distribusi sebaiknya antar para pelaku saling menjaga kepercayaan dalam aktivitas ekonomi tersebut agar jaringan tersebut lebih lama dan dapat meluas pada tingkatan lebih tinggi yaitu jaringan meso.

3. Bagi penelitian selanjutnya

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan sumbangan pemikiran terhadap penelitian jaringan sosial dalam proses distribusi pada usaha mikro atau UMKM. Penelitian ini juga diharapkan dapat dijadikan bahan perbandingan pihak lain, jika akan melakukan penelitian sejenis selanjutnya.



## DAFTAR PUSTAKA

### Referensi Buku:

- Aditya, Dodiet. *Data dan Metode Pengumpulan Data Penelitian*. Surakarta: Politeknik Kesehatan, 2013.
- Agusyanto, Rudi. *Jaringan Sosial Dalam Organisasi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007.
- Ahmad, Abu. *Ilmu Sosial Dasar*. Jakarta: Rineka Cipta, 2009.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian dalam Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta, 2002.
- Bogdan dan Taylor. *Kualitatif (Dasar-Dasar Penelitian): Diterjemahkan oleh A. Khozin Afandi*. Surabaya: Usaha Nasional, 1993.
- Damsar dan Indrayani. *Pengantar Sosiologi Ekonomi*. Edisi Kedua. Jakarta: Prenadamedia Group, 2016.
- Denkin dan Lincoln (eds.). *Handbook of Qualitative Research*. Terj. Dariyatno dkk. Jogjakarta: Pustaka Pelajar, 2009.
- Field. *Modal Sosial*. t.tp. Bina Media Perintis, t.th.
- Irwan. *Dinamika dan Perubahan Sosial Pada Komunitas Lokal*. Yogyakarta: Deepublish, 2008.
- Kusnadi. *Nelayan Strategi Adaptasi dan Jaringan Sosial*. Bandung: Humainora Utara Press, 2000.
- Lawang. *Kapital Sosial dalam Perspektif Sosiologik: Suatu Pengantar*. FISIP UI Press, 2004.
- Madur, Jeff. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat, 2001.
- Moleong, Lexy. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2000.
- Penyusun, Tim Kamus Pusat Bahasa. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Tiga. Jakarta: Balai Pustaka, 2002.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kombinasi*. Bandung: Alfabeta, 2012.
- . *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2015.



Sujana, Nana. *Proposal Penelitian Perguruan Tinggi*. Bandung: PT Sinar Baru Sindo, 2000.

Sukirno, Sadono. *Pengantar Bisnis*. Pertama. Jakarta: Media Group, 2006.

Sulastris, Lilis. *Manajemen Usaha Mikro Kecil Menengah*. LaGood's Publishing, 2006.

Yusuf, Muri. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Gabungan*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2014.

### **Referensi Jurnal dan artikel ilmiah:**

Adi, Muqtadir Permana. "Analisis Pendistribusian yang Efektif Guna Meningkatkan Penjualan Susu Frisian Flag pada CV. Sumber Makmur Metro Ditinjau dari Etika Bisnis Islam." Skripsi, IAIN Metro, 2019.

Adib, Muhammad. "Jaringan Sosial sebagai Strategi pada Kegiatan Industri Tas dan Kopor di Kawasan Intako Jawa Timur dalam Menghadapi Krisis." Skripsi, Universitas Jember, 2018.

Augina, Arnild Mekarisce. "Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data pada Penelitian Kualitatif di Bidang Kesehatan Masyarakat." *Jurnal Kesehatan Masyarakat*, Volume 12, Nomor 3 (2020): 55.

Ayuningsih, Vebena Purbasari dan Suharno. "Interaksi Sosial Etnis Cina-Jawa Kota Surakarta." *Jurnal Antropologi: Isu-Isu Sosial dan Budaya*, Volume 21, Nomor 1 (2019).

Fidrotul, Nurul Jannah. "Implementasi Saaluran Distribusi pada Paguyuban Petani Jamur Merang Kaola Mandiri di Jember." Skripsi, Universitas Jember, 2018.

Iklima,dkk. "Modal Sosial Petani Nanas dalam Jaringan Distribusi Nanas Madu Pernalang." *Jurnal Pendidikan Sosiologi dan Humaniora*, Volume 13, Nomor 2 (2022).

Irawati, Fera. "Jaringan Sosial sebagai Modal Sosial dalam Distribusi Perdagangan Domba pada Covid-19 (Studi Pedagang Domba di Bungbulang Garut)." *Journal of UIN Sunan Gunung Djati Bandung*, Volume 2, Nomor 1 (2021)

Irwansyah, "Jaringan Sosial Nelayan Pada Kegiatan Pemasaran Ikan Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Di Kampung Nelayan Untia, Kota Makassar." Skripsi, Makassar: Universitas Hasanuddin, 2022.

- Khoirul, Ahmad Anhari. “Jaringan Ekonomi Penerbit Buku Kiri di Indonesia.” Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2018.
- Kasim,dkk. “Agama, Modal Sosial dan Ketahanan Masyarakat dalam Menghadapi Bencana di Kota Banda Aceh”, Volume 1 (t.th.)
- Mardianti“Jaringan Soail Petani Bawang Merah Di Kelurahan Marathan Kabupaten Enbekang.” Skripsi, Makassar: Universitas Negeri Makassar, 2019.
- Muslim. “Jaringan Sosial Pedagang Sayur di Pasar Kecamatan Pampangan Kabupaten Ogan Komering Ilir.” Skripsi, Ogan Ilir: Universitas Sriwijaya, 2021.
- Musdalifah, Lisna. “ Jaringan Sosial Pedagang Pakaian Bekas Di Pasar Subuh Jalan Pasar Baru Kelurahan Kerta Baru Ilir Kecaatan Banjarmasin Tengah Kota Banjarmasin,” *JTAMPS: Jurnal Tugas Akhir Mahasiswa Pendidikan Sosiologi*, Volume 1, Nomor 2, (2021).
- Nailul dan Kataren. “Jaringan Sosial Petani dalam Distribusi Hasil Produksi Garam di Gampong Tanah Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireun.” *Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Malikussaleh*, Volume 2, Nomor 1 (2021).
- Pambudi, Christina. “ Jaringan Sosial Ekonomi Perdagangan Wortel (Studi Perdagangan Wortel Dari Petani Tawamangu Sampai Pasar Legi Kota Surakarta).” Skripsi, Surakarta: Universitas Sebelas Maret, 2018.
- Purbasari dan Suharno, “Interaksi Sosial Etnis Cina-Jawa Kota Surakarta,” *Jurnal Antropologi: Isu-Isu Sosial dan Budaya*, Volume 21, Nomor 1 (2019).
- Rokamah, Ridho. “Interaksi Sosial Dan Faktor Coping Kebangkitan Ekonomi Perempuan Pasca Perceraian.” *el Barka: Journal Of Economics and Bussines*, Volume 1. Nomor 1 (2018).
- Rizki, Desy Fitriani. “ Jaringan Sosial Pada Kehidupan Ekonomi Petani Keramba Jaring Apung Danau Maninjau.” Skripsi, Padang: Universitas Andalas, 2022.

#### Referensi internet:

- Ahmad. “Jenis Pelaku Ekonomi dan Peran Pentingnya dalam Perekonomian Indonesia.” t.th. <https://www.gramedia.com/literasi/pelaku-ekonomi/>.
- UKM, Anggota Sumut. “Memahami UD, PT, dan CV,” t.th. <https://ukmsumut.id/bisnis-ukm/peraturan-perizinan-umkm/memahami-perbedaan-ud-cv-dan-pt/>).

Umam. “Pengertian Media Sosial, Sejarah, Fungsi, Jenis, Manfaat, dan Perkembangannya.” <https://www.gramedia.com/literasi/pengertian-media-sosial/>, t.th.

### **Referensi Al-Quran**

Al-Qur'an. *Surat Al-Hujurat*. 2:13.

### **Wawancara:**

Agung. Wawancara, 21 Februari 2023.

Chandra. Wawancara, 22 Oktober 2022.

----- . Wawancara, 3 Februari 2023.

----- . Wawancara, 15 Februari 2023.

Irul. Wawancara, 15 Februari 2023.

Kademi. Wawancara, 18 Februari 2023.

Kani. Wawancara, 15 Februari 2023.

Suroso. Wawancara, 18 Februari 2023.

Wahid. Wawancara, 15 Februari 2023.

