

# PERILAKU SOSIAL : JUAL-BELI *ONLINE* DI KOMUNITAS MAHASISWI TINJAUAN TEORI PERTUKARAN SOSIAL (*SOCIAL EXCHANGE THEORY*) OLEH GEORGE HOMANS

Oleh  
**MARIA SISKA**  
NIM E51111001

Program Studi Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Universitas Tanjungpura Pontianak Tahun 2016

e-mail: [msisca8@gmail.com](mailto:msisca8@gmail.com)

## Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perilaku sosial mahasiswa yang melakukan aktivitas jual-beli *online* ditinjau dari Teori Pertukaran Sosial oleh George Homans. Penelitian ini menggunakan analisa kualitatif dengan metode deskriptif, adapun subjek penelitian ini yaitu mahasiswa yang memiliki toko *online* dan mahasiswa yang melakukan aktivitas *online shopping*. Semua subjek di dalam penelitian ini berjenis kelamin perempuan, karena peneliti merasa kaum perempuan lebih tertarik dan sering melakukan aktivitas jual-beli *online*, terlebih produk-produk yang biasa dipasarkan atau di jual yaitu seperti pakaian, sepatu, tas, kosmetik dan peralatan rumah tangga yang menjadi salah satu kebutuhan pokok bagi kaum perempuan. Teori utama yang digunakan dalam penelitian ini yaitu teori pertukaran sosial (*social exchange theory*) oleh George Homans. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa bentuk-bentuk perilaku sosial mahasiswa yang melakukan aktivitas jual-beli *online* bisa ditinjau dengan teori pertukaran sosial George Homans yang di dalamnya terdapat enam (6) proposisi yaitu proposisi sukses, proposisi tindakan, proposisi nilai, proposisi kejemuan, proposisi persetujuan dan proposisi rasionalitas. Keenam (6) proposisi tersebut menjelaskan bahwa setiap orang ingin bertindak untuk mendapatkan hadiah atau penghargaan dari tindakannya. Diketahui bahwa mahasiswa yang melakukan aktivitas jual-beli *online* bertindak sesuai dengan hadiah atau keuntungan yang diperoleh dari tindakannya. Terkait dengan bentuk percakapan di layar media sosial yang berkaitan dengan aktivitas jual-beli *online*, bahwa percakapan mereka di layar media sosial adalah, mengenai harga, ukuran, bahan, warna barang yang hendak di pesan dan cara transaksi atau sistem pembayaran barang. Jadi, bentuk percakapan di layar media sosial dalam aktivitas jual-beli *online* ini mengutamakan kualitas dan harga barang, dimana penjual harus bisa memberikan pelayanan terhadap pembeli dengan mengungkapkan kata-kata yang baik, ramah dan menarik sehingga pembeli tertarik untuk *online shopping*. Begitu juga halnya pembeli, harus pandai melihat dan memilah kualitas barang yang hendak di beli di toko *online*, agar terhindar dari tindakan penipuan yang bisa merugikan konsumen atau pembeli.

Kata-kata kunci : Aktivitas, Jual-Beli, Online, Mahasiswa, Tindakan.

## ONLINE PURCHASE STUDENT COMMUNITY OVERVIEW SOCIAL EXCHANGE THEORY BY GEORGE HOMANS

### Abstract

This study aims to determine the social behavior of students who make online purchasing activity in terms of the Social Exchange Theory by George Homans. This study uses qualitative analysis with descriptive methods, as for the subject of this research that students who have online shop and students who conduct online shopping activities. All objects in this study were female, because researchers feel women are more interested and frequently online purchasing activities, especially products that are commonly marketed or sold, namely as clothing, shoes, bags, cosmetics and housewares became one of the staples for women. The main theory used in this research is the theory of social exchange (social exchange theory) by George Homans. The results of this study indicate that the forms of social behavior college student who undertake activities of online purchase can be reviewed by George Homans social exchange theory in which there are six (6) proposition that is successful propositions, propositions of action, value propositions, propositions boredom, propositions and proposition rationality approval. These sixth (6) propositions are explained that everyone wants to act to get a prize or an award from his actions. It is known that students who undertake activities online purchase act according to prize or profit earned from his actions. Related to the form of social media conversations on the screen associated with the activity of online purchase, that their conversations on social media screen is, regarding price, size, material, color of the items you intend in the message and how the transaction or payment systems of goods. Thus, form of conversation in social media screen in the activity of online purchase is maintaining the quality and price of goods, which the seller must be able to provide services to the buyer by revealing kind words, friendly and interesting, so buyers interested in *online shopping*. Nor has the buyer, buyer must be clever viewing and choosing the quality of goods to be purchased at online shop, in order to avoid deceit acts which could harm consumers or buyers.

*Keywords : Activities, Purchasing, Online, Students, Action.*

### A. PENDAHULUAN

Sosiologi adalah ilmu yang berhubungan dengan perilaku sosial individu atau beberapa individu, seperti pendapat Ibrahim, 2001 (dalam Pratiwi, 2012) menyatakan perilaku sosial adalah suasana saling ketergantungan yang merupakan keharusan untuk menjamin keberadaan manusia. Ada ikatan kelangsungan hidup manusia berlangsung dalam suasana saling mendukung dalam kebersamaan. Salah satu faktor yang dapat mempengaruhi perilaku sosial tersebut adalah pengaruh teknologi. Teknologi

kini menjadi kebutuhan pokok bagi hampir semua kalangan masyarakat dengan segala aktivitasnya yang hampir semua membutuhkan bantuan atau kehadiran teknologi, terutama dalam bidang pekerjaan yang semakin hari semakin bergeser ke penggunaan teknologi modern.

Teknologi komunikasi yang semakin maju dan berkembang menumbuhkan dan menimbulkan berbagai pengaruh bagi penggunaannya. Internet merupakan bentuk dari perkembangan teknologi yang saat ini sudah menjadi kebutuhan bagi sebagian kalangan. Internet yang kemudian tidak hanya bisa diakses

dengan perangkat komputer, melainkan berbagai perangkat baru lainnya seperti *smartphone*, *tablet*, *phablet* dan lain-lain yang berbasis komputerisasi ini menjadikan masyarakat yang memanfaatkan, menggunakan atau mengakses internet semakin ramai. Jadi, dengan adanya teknologi internet membuka kesempatan bagi penggunaannya untuk memanfaatkan internet.

Internet saat ini sudah menjadi salah satu bagian dari gaya hidup yang tidak dapat ditinggalkan oleh para penggunaannya. Banyak alasan seseorang selalu menggunakan internet karena internet adalah jaringan yang menghubungkan kita dengan semua informasi. Hilangnya batasan ruang dan waktu dengan adanya internet membuka peluang baru untuk melakukan pekerjaan dari jarak jauh. Masyarakat terutama kalangan mahasiswi yang sebagian besar telah memanfaatkan teknologi internet untuk memenuhi sebagian kebutuhannya, baik itu untuk keperluan memperoleh ilmu pengetahuan, mendapatkan hiburan, bahkan untuk berbelanja di internet menjadikan internet sebagai salah satu alternatif tercepat dan termudah untuk memenuhi keperluan.

Perubahan teknologi internet yang sangat cepat dan mengglobal telah memberikan pengaruh dan perubahan secara signifikan. Berbagai cara dilakukan

mahasiswi untuk tetap eksis di lingkungannya mulai dari pemilihan cara belajar, memilih teman, cara berpenampilan, cara memilih hiburan hingga cara mereka mengekspresikan kreativitas. Perkembangan teknologi internet membawa banyak perubahan dalam gaya hidup mahasiswi. Kecanggihan internet mengenalkan berbagai informasi mulai dari jejaring sosial, berita, video, foto hingga cara berbelanja. Kecanggihan internet kemudian dimanfaatkan sebagai media untuk berdagang yang pada gilirannya berdampak pada banyak munculnya toko-toko *online*.

Di lingkungan sosial mahasiswi sering kali memperbincangkan mengenai *online shopping*. *Online shopping* menjadi topik perbincangan untuk menjalin komunikasi antara mahasiswa satu dengan mahasiswa lainnya. Perbincangan seputar *online shopping* untuk memenuhi kebutuhan mahasiswi memberikan keingintahuan penulis lebih mendalam mengenai apa alasan mahasiswi memilih *online shopping* dalam memenuhi kebutuhannya, bagaimana bentuk-bentuk perilaku sosial yang ditinjau dari Teori Pertukaran Sosial George Homans dan bentuk percakapan di layar media sosial yang berkaitan dengan aktivitas jual-beli *online* dikalangan mahasiswi.

## A. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif berdasarkan perspektif deskriptif. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan suatu teori untuk mendukung penelitian yang akan peneliti lakukan dari awal sampai akhir agar mendapatkan jawaban dan kesimpulan pada penelitian tersebut. Adapun teori yang peneliti gunakan dalam penelitian ini yaitu teori Pertukaran Sosial (*Social Exchange Theory*) oleh George Homans sebagai teori utama, teori Perilaku Sosial oleh Max Webber dan teori Media Online oleh Mondry sebagai teori pendukung.

## B. HASIL PENELITIAN

### 1. Alasan Mahasiswi Memilih *Online Shopping* Dalam Memenuhi Kebutuhannya

Banyak alasan seseorang ingin melakukan sesuatu, tidak terkecuali di dalam melakukan aktivitas jual-beli secara online. Seperti yang kita ketahui bahwa sebagian besar mahasiswi ingin memenuhi kebutuhan hidupnya dengan cara instan tanpa harus membuang banyak tenaga dan waktu, itu lah salah satu alasan mahasiswi lebih memilih *online shopping* di dalam memenuhi kebutuhannya.

Selain itu terdapat beberapa alasan mahasiswi tertarik untuk membuka toko *online* dan *online shopping*, awalnya mahasiswi yang membuka bisnis *online* ini, kebanyakan mereka yang ingin belajar dan merasakan bagaimana membuka usaha dan memperoleh penghasilan sendiri, ketertarikan mereka untuk menjalankan bisnis *online* ini karena, proses dan sistem dari usaha atau bisnis *online* ini tidak lah sulit dan dapat dengan cepat mendapatkan pelanggan, karena semua sistem kerjanya menggunakan jaringan internet yang tersedia.

Sedangkan ketertarikan mahasiswi memilih untuk *online shopping* karena di era modern ini, sedang marak dan *trend* nya masyarakat berbelanja secara *online*, maka dari itu banyak mahasiswi yang kemudian tidak mau ketinggalan untuk mengikuti *trend* tersebut, selain itu dengan kesibukan dan rutinitas yang padat dan hanya sedikit waktu untuk bersantai maupun berbelanja, maka *online shop* merupakan salah satu pilihan bagi mahasiswi yang *hobby* berbelanja.

### 2. Bentuk-Bentuk Perilaku Sosial Ditinjau Dari Teori Pertukaran Sosial George Homans Dan Bentuk Percakapan Di Layar Media Sosial Yang Berkaitan Dengan Aktivitas Jual-Beli *Online* Di Komunitas Mahasiswi

Bentuk-bentuk perilaku sosial yang berkaitan dengan aktivitas jual-beli *online* di komunitas mahasiswi dapat dianalisis melalui teori pertukaran sosial (*social exchange theory*) oleh George Homans. Menurut peneliti, teori ini adalah teori utama dan sangat cocok untuk mengetahui dan mendeskripsikan permasalahan di dalam penelitian ini. Teori pertukaran sosial (*social exchange theory*) George Homans (1967) menjelaskan bahwa prinsip dasar dari teori pertukaran George Homans sama dengan prinsip ekonomi yaitu untung rugi.

Adapun proposisi yang mampu memberikan penjelasan tentang teori pertukaran sosial menurut George Homans yaitu proposisi sukses, proposisi tindakan, proposisi nilai, proposisi kejemuan, proposisi persetujuan dan proposisi rasionalitas. Keenam (6) proposisi tersebut menjelaskan bahwa setiap orang ingin bertindak untuk mendapatkan hadiah atau penghargaan dari tindakannya. Diketahui bahwa mahasiswi yang melakukan aktivitas jual-beli *online* bertindak sesuai dengan hadiah atau keuntungan yang diperoleh dari tindakannya. Jadi, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa bentuk-bentuk perilaku sosial mahasiswi yang melakukan aktivitas jual-beli *online* bisa ditinjau dengan teori pertukaran sosial George Homans yang di dalamnya terdapat enam (6) proposisi tersebut.

Terkait dengan bentuk percakapan di layar media sosial yang berkaitan dengan aktivitas jual-beli *online*, bahwa percakapan mereka di layar media sosial adalah, mengenai harga, ukuran, bahan, warna barang yang hendak di pesan dan cara transaksi atau sistem pembayaran barang. Jadi, bentuk percakapan di layar media sosial dalam aktivitas jual-beli *online* ini mengutamakan kualitas dan harga barang, dimana penjual harus bisa memberikan pelayanan terhadap pembeli dengan mengungkapkan kata-kata yang baik, ramah dan menarik sehingga pembeli tertarik untuk *online shopping*. Begitu juga halnya pembeli, harus pandai melihat dan memilah kualitas barang yang hendak di beli di toko *online*, agar terhindar dari tindakan penipuan yang bisa merugikan konsumen atau pembeli.

## C. PENUTUP

### a) Kesimpulan

Sebagai penutup dari hasil penelitian ini dapat ditarik beberapa kesimpulan mengenai alasan mahasiswi memilih *online shopping* dalam memenuhi kebutuhannya, bentuk-bentuk perilaku sosial ditinjau dari teori pertukaran sosial George Homans dan bentuk percakapan di layar media sosial yang berkaitan dengan

aktivitas jual-beli *online* dikalangan mahasiswi.

1. Terkait dengan alasan mahasiswi memilih *online shopping* dalam memenuhi kebutuhannya karena sebagian besar mahasiswi ingin memenuhi kebutuhan hidupnya dengan cara instan tanpa harus membuang banyak tenaga dan waktu, itu lah salah satu alasan mahasiswi lebih memilih *online shopping* di dalam memenuhi kebutuhannya. Terkait dengan hasil wawancara yang telah dianalisis dan diteliti terhadap kelima (5) informan peneliti yang pernah *online shopping*, alasan mereka memilih *online shopping* dalam memenuhi kebutuhannya karena berdampak kepada efisiensi tenaga, waktu dan biaya bagi penggunaannya, dalam arti bahwa berbelanja secara *online* tidak perlu banyak membuang waktu dan tenaga serta biaya, karena harga-harga yang ditawarkan di toko *online* juga tidak terlalu mahal. Selain itu berdasarkan hasil wawancara yang telah dianalisis dan diteliti oleh peneliti terhadap kelima (5) informan yang memiliki toko *online*, tentang alasan mereka memilih media internet untuk membuka bisnisnya karena dengan media internet pekerjaan mereka dalam jual-beli dipermudah dan tidak

direpotkan, selain itu dengan media internet, mereka dapat dengan cepat memperoleh pelanggan dengan luas karena sistem *online shop* disini semuanya dilakukan dengan memanfaatkan jaringan internet.

2. Teori pertukaran sosial (*social exchange theory*) George Homans (1967) menjelaskan bahwa prinsip dasar dari teori pertukaran George Homans sama dengan prinsip ekonomi yaitu untung rugi. Ada enam (6) proposisi yang mampu memberikan penjelasan tentang teori pertukaran sosial menurut George Homans yaitu proposisi sukses, proposisi tindakan, proposisi nilai, proposisi kejemuhan, proposisi persetujuan dan proposisi rasionalitas. Dalam penelitian ini peneliti mengkaitkan bentuk-bentuk perilaku sosial ditinjau dari teori pertukaran sosial George Homans yang di dalamnya terdapat enam (6) proposisi dan diperoleh kesimpulan bahwa mahasiswi yang melakukan aktivitas jual-beli *online* tersebut bertindak sesuai dengan hadiah atau keuntungan yang diperoleh dari tindakannya, dan bentuk-bentuk tindakan tersebut dapat ditinjau dan disesuaikan dengan keenam (6) proposisi dalam teori pertukaran sosial George Homans.

3. Terkait dengan percakapan di layar media sosial yang berkaitan dengan aktivitas jual-beli *online* diperoleh kesimpulan bahwa berdasarkan hasil wawancara yang telah dianalisis bahwa, percakapan mereka di layar media sosial dalam aktivitas jual-beli *online* ini adalah, mengenai harga, ukuran, bahan, pilihan warna atas barang yang hendak dibeli hingga cara transaksi atau pembayaran barang. Jadi, bentuk percakapan di media sosial dalam aktivitas jual-beli *online* ini mengutamakan kualitas dan harga barang, dimana penjual sebisa mungkin memberikan pelayanan terhadap pembeli dengan mengungkapkan kata-kata yang baik, ramah dan menarik sehingga pembeli tertarik untuk *online shopping*.

#### b) Saran

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan serta kesimpulan yang telah dikemukakan penulis, ada beberapa saran dari penulis sebagai masukan antara lain sebagai berikut:

1. Kecanggihan teknologi internet di era modern ini semakin canggih, disarankan bagi pengguna internet agar tidak menyalah gunakan internet, dan disarankan agar pengguna internet dapat memanfaatkan media ini sebagai

media untuk mengapresiasi kreativitas yang bersifat positif.

2. Dunia internet semakin marak dengan adanya berbagai toko *online* yang menawarkan produk menarik bagi anda. Tentu saja barang yang ditawarkan tersebut unik dan terkadang tidak ada anda temui disekitar anda, namun harus diantisipasi dan ditanggung resikonya jika berbelanja secara *online*, karena bisnis dan belanja secara *online* rentan dengan kasus penipuan.
3. Untuk mengantisipasi kasus penipuan tersebut ada baiknya jika pemilik toko dan pembeli yang *online shopping* agar lebih selektif, teliti dan jeli sebelum mengirimkan dan membeli barang secara *online*.
4. Banyak kemudahan yang ditawarkan dengan berbelanja *online*, namun sebaiknya jangan menjadikan *online shopping* sebagai pilihan utama dalam berbelanja, karena lebih baik bila kita langsung berbelanja ke pasar dengan melakukan transaksi dan komunikasi secara verbal atau langsung, agar tidak menghilangkan ketradisional di dalam aktivitas jual-beli.

#### D. REFERENSI

Achmadi, I. 2013, *Teori Pertukaran George Homans*. Diakses data pada tanggal 25 Maret 2015. Dari <http://indraachmadi.blogspot.com/2013/04/teori-pertukaran-george-caspar-homans.html>

Pratiwi, S.A. 2012, *Perilaku Sosial*. Diakses data pada tanggal 19 Maret 2015. Dari <http://sekaragengpratiwi.wordpress.com/2012/02/02/perilaku-sosial>.

Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif Dan R & D*. Bandung: Alfabeta





KEMENTERIAN RISET TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS TANJUNGPURA  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
PENGELOLA JURNAL MAHASISWA  
Jalan Prof. Dr. H. Hadari Nawawi, Pontianak Kotak Pos 78124  
Homepage: <http://jurnafis.untan.ac.id>

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN UNGGAH / PUBLIKASI  
KARYA ILMIAH UNTUK JURNAL ELEKTRONIK MAHASISWA

Sebagai sivitas akademika Universitas Tanjungpura, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama Lengkap : MARIA SISKI  
NIM / Periode lulus : E51111001 / II  
Tanggal Lulus : 21 Oktober 2015  
Fakultas/ Jurusan : ISIP / SOSIOLOGI  
E-mail address/ HP : msiska@gmail.com / 080696270554

demikian pengembangan ilmu pengetahuan dan pemenuhan syarat administratif kelulusan mahasiswa (S1), menyetujui untuk memberikan kepada Pengelola Jurnal Mahasiswa *Sosiologi* \*) pada Program Studi *SOSIOLOGI* Fakultas Ilmu sosial dan Ilmu Politik Universitas Tanjungpura, Hak Bebas Royalti Non-eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul\*\*):

PERTILAKU SOSIAL : JUAL - BELI ONLINE DI KOMUNITAS MAHASISWA  
TINJAUAN TEORI PERTUKARAN SOSIAL (SOCIAL EXCHANGE THEORY) OLEH  
GEORGE HOMANS

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif ini, Pengelola Jurnal berhak menyimpan, mengalih-media/ format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/ mempublikasikannya di Internet atau media lain):

- Secara *fulltext*  
 *content* artikel sesuai dengan standar penulis jurnal yang berlaku.

untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/ pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Pengelola Jurnal, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.



Mengetahui dan disetujui  
Pengelola Jurnal

Via: Juliana, S.Sos, MA. MIR  
NIP. 198007142005011004

Dibuat di : Pontianak  
Pada tanggal : 23 Januari 2016

Siska

MARIA SISKI  
NIM. E51111001

Catatan :

\*tulis nama jurnal sesuai prodi masing-masing  
(*Publika/Governance/Aspirasi/Sociodev/Sosiologique*)

Setelah mendapat persetujuan dari pengelola Jurnal, berkas ini harus di scan dalam format PDF dan dilampirkan pada step4 upload supplementary sesuai proses unggah penyerahan berkas (submission author)