

BAB IV

PENUTUP

4.1. Kesimpulan

Dari Penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa

1. Jaringan usaha jasa foto kopi melibatkan pelanggan, distributor perlengkapan usaha, saudara dan kerabat yang se daerah asal (Nagari Atar), pemilik usaha jasa foto kopi itu sendiri, karyawan, serta pelanggan. Untuk membentuk jaringan seorang yang menjalankan usaha jasa foto kopi harus bisa membentuk hubungan sosial, kepercayaan dan kerjasama dengan orang atau aktor-aktor yang terlibat dalam jaringan tersebut, karena hubungan sosial, kepercayaan dan kerjasama merupakan komponen utama dalam pembentukan jaringan. Bentuk jaringan sosial usaha jasa foto kopi dengan distributor perlengkapan usaha, pelanggan, dengan kerabat/saudara se daerah asal dan sesama pemilik usaha jasa foto kopi tidak hanya pada hubungan ekonomi tetapi juga terdapat hubungan sosial, dimana akan selalu ada tegur sapa, walaupun sudah tidak ada lagi jual beli.
2. Bentuk jaringan sosial usaha jasa foto kopi dari Nagari Atar dengan aktor lain seperti karyawan tidak hanya terjalin pada hubungan ekonomi saja misalnya hanya sebatas hubungan kerja tetapi juga terdapat hubungan sosial dan masih adanya hubungan kekerabatan yang kuat antara mereka yang baru menekuni usaha jasa foto kopi dengan yang sudah lama menekuni usaha tersebut. Hubungan mereka terjalin di dalam bentuk kerjasama yang saling melengkapi satu sama lainnya. Usaha jasa foto kopi dari Nagari Atar akan membawa dan

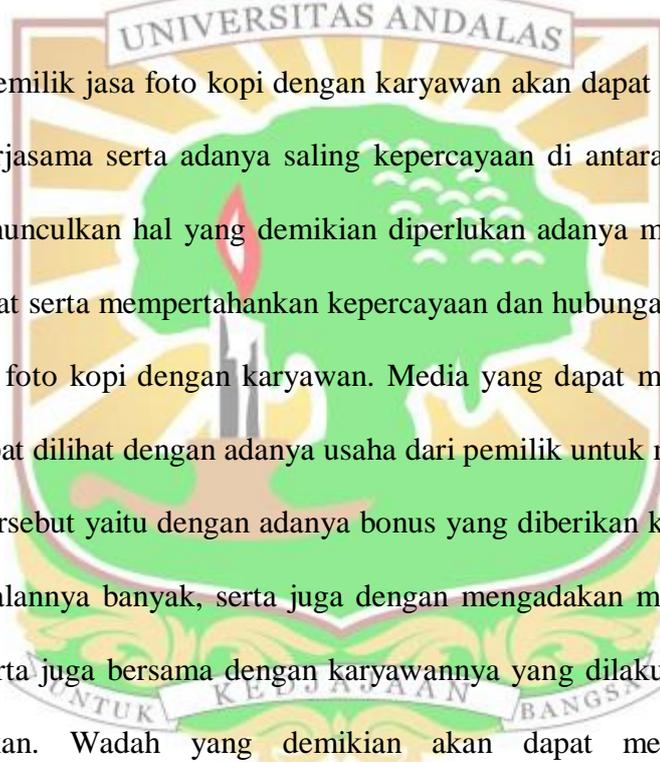
mengajak serta membina sanak sudaranya yang ada di kampung untuk bisa menjalankan usaha jasa foto kopi.

Begitu juga dengan jaringan sosial antara pemilik usaha jasa foto kopi dari Nagari Atar di Kota Padang dengan distributor perlengkapan usaha mereka akan membentuk hubungan sosial serta hubungan berlangganan yang baik sehingga akan menghasilkan saling kepercayaan antara keduanya. Selanjutnya jaringan antara pemilik usaha jasa foto kopi dari Nagari Atar di Kota Padang Mereka akan saling bertukar informasi mengenai kebutuhan dan kepentingan usaha mereka dan saling bersilaturahmi untuk tetap mempertahankan hubungan sosial. Selain itu hubungan sosial antara usaha jasa foto kopi dengan pelanggan juga akan terbentuk dengan baik karena disini usaha jasa foto kopi juga membutuhkan peran yang diberikan oleh pelanggan di dalam meningkatkan penjualan mereka (jasa foto kopi).

Dalam jaringan jasa foto kopi dari Nagari Atar antara sesama pemilik usaha jasa foto kopi dalam mempertahankan serta memperkuat jaringan dilakukan dengan adanya acara pulang *basamo* yang mereka adakan sekali setahun. Serta di kota padang untuk tetap menjaga hubungan kepercayaan serta keaakraban diantara mereka juga dengan bermain futsal serta bulu tangkis dalam kegiatan yang seperti ini mereka dapat terus membaaur serta meningkatkan rasa solidaritas diantara mereka. Kegiatan tersebut dapat berupa media untuk mempertahankan jaringan antara sesama mereka di dalam mempertahankan usaha jasa foto kopi. Karena mereka sangat perlu menjaga jaringan yang telah terbentuk karena usaha tersebut merupakan usaha yang tidak hanya bersifat

sementara, yang mana usaha tersebut adalah bersifat mata pencaharian utama bagi yang menjalankannya, serta juga diusahakan dapat bertahan serta berkembang dalam jangka panjang dan dapat dilanjutkan oleh anaknya dikemudian waktu. Dalam wadah serta media tersebut mereka akan membahas dan mendiskusikan tentang usaha jasa foto kopi yang mana ini akan dapat memberikan solusi bagi mereka yang mengalami masalah dalam usaha. Seperti kerja antar simpul dalam jaringan yang dapat menahan beban bersama.

Jaringan pemilik jasa foto kopi dengan karyawan akan dapat bertahan apabila adanya kerjasama serta adanya saling kepercayaan di antara mereka. Untuk dapat memunculkan hal yang demikian diperlukan adanya media yang dapat memperkuat serta mempertahankan kepercayaan dan hubungan antara pemilik usaha jasa foto kopi dengan karyawan. Media yang dapat mengikat jaringan tersebut dapat dilihat dengan adanya usaha dari pemilik untuk mempertahankan jaringan tersebut yaitu dengan adanya bonus yang diberikan kepada karyawan jika penjualannya banyak, serta juga dengan mengadakan main futsal antara pemilik serta juga bersama dengan karyawannya yang dilakukan pada waktu akhir pekan. Wadah yang demikian akan dapat memperkuat serta mempertahankan jaringan antara pemilik usaha jasa foto kopi dengan karyawan. Begitu pula dengan jaringan pemilik usaha foto kopi dengan distributor dan pelanggan, mereka akan membentuk hubungan pertemanan yang mana sebelum terbentuk sudah sering terjadinya jual beli, maka hubungan pertemanan tersebut akan dapat memperkuat jaringan antara mereka yang mana mereka akan saling mengundang jika ada pesta pernikahan. Prilaku



yang demikian juga sebagai wadah untuk memperkuat jaringan dalam mempertahankan keberlangsungan usaha jasa foto kopi. Jika ikatan serta media tetap berjalan dengan semestinya dan terus terlaksana maka akan dapat mempengaruhi kepada kerja dan fungsi jaringan tersebut yang mana hubungan antar aktor dalam jaringan (jaringan usaha jasa foto kopi) akan bertahan.

4.2. Saran

Setiap aktor/komponen yang terlibat dalam jaringan usaha jasa foto kopi akan selalu berhubungan dan saling mempengaruhi dengan aktor pemilik usaha jasa foto kopi itu sendiri. Karena tanpa adanya fungsi dan peran dari aktor-aktor tersebut pelaksanaan dan jalannya usaha jasa foto kopi dari Nagari Atar tidak akan berjalan semestinya, namun dengan adanya interaksi sosial yang berulang-ulang maka terbentuklah hubungan sosial di dalamnya. Hubungan sosial yang terbentuk dapat melancarkan usaha jasa foto kopi oleh karena itu usaha jasa foto kopi dari Nagari Atar harus dapat mempertahankan hubungan tersebut. Karena masing-masing anggota/aktor dalam jaringan usaha jasa foto kopi akan memberikan manfaat tersendiri pada usaha tersebut. Apalagi dengan melihat keadaan yang sekarang ini, di mana sudah semakin banyaknya terdapat usaha jasa foto kopi.