
Transaksi *Online* di Kalangan Mahasiswa Kajian Teori Pertukaran Sosial (*Social Exchange Theory*) Oleh George Homans

Cindi Riski Febrianti¹, Ramadhanita Mustika Sari²

^{1,2}Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

E-mail: 22200011087@student.uin-suka.ac.id¹, rama.danita34@gmail.com²

Article History:

Received: 27 Agustus 2023

Revised: 13 September 2023

Accepted: 15 September 2023

Kata Kunci: *Tansaksi,
Online, Mahasiswa*

Abstract: *Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perilaku sosial mahasiswa dalam belanja online berdasarkan teori pertukaran sosial yaitu social exchange theory dari George Homans. Penelitian ini menggunakan analisis kualitatif dengan metode deskriptif. Subyek survey adalah mahasiswa yang mengelola dan mahasiswa yang belanja di online shop. Semua mahasiswa dalam penelitian ini adalah wanita. Hal ini karena peneliti meyakini bahwa wanita lebih tertarik dan lebih banyak berpartisipasi dalam belanja online, terutama untuk barang yang biasa dijual atau dipasarkan, seperti: baju, sepatu, tas, kosmetik dan peralatan rumah tangga yang memenuhi keperluan dasar wanita. Teori utama yang digunakan dalam penelitian adalah teori pertukaran sosial dari George Homans. Hasil penelitian menunjukkan bahwa teori pertukaran sosial George Homan dapat digunakan untuk mengidentifikasi bentuk perilaku sosial pada mahasiswa yang terlibat dalam aktivitas belanja online. Teori ini meliputi proposisi keberhasilan, tindakan, dan nilai, kebosanan, rasionalitas, dan persetujuan. Dari proposisi tersebut menerangkan bahwa setiap orang ingin bertindak agar dihargai atau dihormati atas perbuatannya. Mahasiswa yang terlibat dalam aktivitas belanja online diketahui bertindak berdasarkan harga atau keuntungan yang mereka terima dari aktivitas mereka. Bentuk percakapan pada media sosial dalam kegiatan transaksi online adalah untuk menjaga mutu dan harga barang, dan penjual harus dapat memberikan pelayanan yang ramah, bersahabat dan menarik kepada pembeli.*

PENDAHULUAN

Perilaku sosial adalah suasana saling keterkaitan yang penting untuk menjamin kelangsungan hidup manusia, sosiologi mempelajari perilaku sosial individu atau kelompok individu. Keterkaitan dengan kelangsungan hidup umat manusia itulah yang berlangsung dalam suasana saling mendukung yang bertujuan untuk persatuan. Salah satu faktor yang mempengaruhi perilaku sosial adalah efek teknologi.

Sekarang menjadi bagian integral dari setiap kegiatan. Hampir setiap orang bahkan hampir semua orang mengandalkan bantuan dan kehadiran teknologi, terutama di ruang kerja yang semakin beralih menggunakan teknologi modern. Teknologi komunikasi yang semakin meningkat dan berkembang memberikan dampak yang beragam bagi penggunaannya. Internet merupakan salah satu bentuk perkembangan teknologi dan telah menjadi kebutuhan bagi sebagian kalangan. Internet kini dapat diakses tidak hanya dari komputer, tetapi juga dari berbagai perangkat seperti smartphone dan tablet. Orang-orang yang menggunakan dan mengakses Internet menjadi semakin ramai. Dengan demikian, keberadaan teknologi internet telah memanifestasikan peluang bagi pengguna untuk menggunakan internet.

Internet telah menjadi bagian integral dari gaya hidup pengguna. Ada banyak alasan untuk menggunakan Internet setiap saat, karena Internet adalah jaringan yang menyambungkan kita dengan semua jenis informasi. Keberadaan Internet telah menghilangkan batasan ruang dan waktu, membuka kesempatan baru untuk bekerja dari jarak jauh. Kebanyakan orang terutama anak perempuan menggunakan internet teknologinya untuk memenuhi beberapa kebutuhan mereka seperti belajar, hiburan, bahkan belanja di internet, dan internet adalah salah satu pilihan yang lebih mudah dan cara tercepat untuk memenuhi kebutuhan mereka.

Transformasi teknologi internet yang sangat cepat dan global telah membagikan dampak dan perubahan yang signifikan. mahasiswa menggunakan berbagai cara untuk menghadapi lingkungannya, antara lain memilih metode pembelajaran, memilih teman, memilih pakaian, memilih hiburan, dan meluapkan kreativitas. Perkembangan teknologi internet telah mengundang banyak perubahan pada pandangan hidup mahasiswa. Kompleksitas internet menawarkan kekayaan informasi mulai dari jejaring sosial, berita, video, foto hingga tempat berbelanja. Sejak itu, Internet terus berkembang dan menjadi media perdagangan, dan banyak bermunculan toko online.

Mahasiswa di kehidupan sosial sering berbicara tentang belanja online. Belanja online telah menjadi topik komunikasi di kalangan mahasiswa. Dari perspektif teori interaksi sosial, penulis akan mengkaji mengapa mahasiswa memilih belanja online yang sesuai dengan kebutuhannya dan seperti apa perilaku sosialnya. Peneliti mempertimbangkan bagaimana gambaran perilaku sosial dan bentuk percakapan di media sosial berdasarkan teori 'pertukaran sosial' George Homan dipertimbangkan dalam konteks aktivitas perdagangan online oleh mahasiswa dengan itu keingintahuan peneliti semakin besar.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan perspektif deskriptif. Penelitian ini menggunakan *research-backed theory* yang peneliti ikuti dari awal sampai akhir untuk memperoleh respons dan kesimpulan dari penelitian. Teori yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah teori pertukaran sosial oleh George Homan sebagai teori utama dan teori perilaku sosial oleh Max Webber serta teori media online oleh Mondry sebagai teori tambahan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Teori Pertukaran Sosial (*Social Exchange Theory*) Oleh George Homans

Model pertukaran sosial (bahasa sehari-hari dikenal sebagai model pertukaran sosial) mengidentifikasi hubungan interpersonal yang biasanya melibatkan transaksi komersial (negosiasi). Selain itu, berbagi sosial membuat kita sebagai komunikator tidak menyadari bahwa kita sedang berbagi pengalaman satu sama lain. Dan dalam hal ini, banyak dari kita yang berkomunikasi akan merasa puas. Hal ini karena banyak pembahasan yang dapat

dijawab secara langsung maupun tidak langsung melalui pertukaran berbagai pengalaman melalui pengalaman komunikatif. Komunikasi transaksional ini hampir selalu serentak dan spontan. Hal seperti ini banyak terjadi dalam kehidupan kita sehari-hari, namun seringkali kita tidak menyadarinya. Misalnya: Ketika kami menyimak teman kami mendiskusikan masalah mereka, kami mengangguk untuk menunjukkan bahwa kami memahami perasaan mereka, dan kami memeluk mereka ketika mereka mulai menangis. Selain itu, Homans percaya bahwa proses pertukaran dapat dijelaskan dengan beberapa tesis yang saling berkaitan yang diambil dari psikologi Skinner.

a. *Proposisi Kesuksesan*

Ini berlaku untuk semua tindakan. Semakin sering menerima hadiah untuk tindakan tertentu, semakin sering melakukan tindakan tersebut. Dengan kata lain, semakin bermanfaat suatu perilaku, semakin besar kemungkinan orang melakukan perilaku tersebut.

b. *Proposisi Stimulus*

Jika di masa lalu, terjadinya suatu rangsangan tertentu atau serangkaian rangsangan merupakan peristiwa di mana perilaku seseorang dihargai, semakin mirip rangsangan saat ini dengan masa lalu, semakin besar kemungkinan orang tersebut serupa atau kinerja yang agak mirip menghasilkan perilaku ketika sebuah stimulus memunculkan hadiah, tetapi seseorang berperilaku ketika sebuah stimulus serupa hadir pada kesempatan lain.

c. *Proposisi Nilai*

Semakin tinggi nilai suatu tindakan, semakin puas seseorang dengan melakukannya. Dengan kata lain, semakin berharga suatu tindakan, semakin nyaman seseorang melakukannya.

d. *Proposisi Deprivasi Satisfikasi*

Semakin sering seseorang baru-baru ini menerima hadiah tertentu, semakin kecil nilai peningkatan setiap unit hadiah itu. Ini berarti semakin banyak orang menerima hadiah tertentu, semakin kurang berharga bagi mereka. Menurut Homans, biang kerok utamanya adalah kejenuhan akan imbalan tertentu.

e. *Proposisi Restu Agresi*

Orang menjadi marah ketika tindakan mereka tidak membawa imbalan yang mereka harapkan, hukuman yang tidak mereka harapkan, atau hukuman yang tidak mereka inginkan. Dia memiliki kecenderungan yang kuat untuk mengambil tindakan agresif, dan konsekuensi dari tindakan tersebut menjadi lebih berharga baginya. Orang-orang merasa bahagia ketika tindakan mereka mendapat imbalan yang diharapkan, terutama ketika imbalannya lebih besar dari yang diharapkan atau ketika hukuman yang diharapkan tidak terpenuhi. Dia lebih cenderung mengambil tindakan yang menyenangkannya, dan konsekuensi dari tindakan tersebut akan lebih berharga baginya. Ritzer, (2008) berarti bahwa imbalan yang tidak sesuai dengan harapan dapat memancing kemarahan dan kekecewaan sehingga menimbulkan perilaku agresif. Dalam proposisi multifaset ini, Homans berbicara tentang perilaku emosional manusia.

Teori pertukaran sosial berpendapat bahwa orang membentuk hubungan dengan orang lain karena mereka mengharapkan kebutuhan mereka terpenuhi. Pendekatan objektif cenderung melihat orang yang mengamati orang sebagai pasif dan perubahan mereka didorong oleh kekuatan sosial di luar diri mereka. Homans menekankan bahwa kelima gerakan tersebut saling terkait dan harus diperlakukan sebagai satu kesatuan.

Kesimpulannya, Homans menyatakan bahwa masyarakat dan institusi sosial sebenarnya ada melalui pertukaran sosial. Hal ini ia analisis dengan menggunakan lima proposisi tersebut.

Deskripsi dasar ini membentuk inti dari teori pertukaran Homan. Beberapa proposisinya menggambarkan interaksi antara setidaknya dua orang, tetapi dia berhati-hati untuk mencatat bahwa itu didasarkan pada prinsip psikologis. Dia mengatakan proposal itu bersifat psikologis karena dua alasan. Pertama, teori biasanya dirumuskan dan diuji oleh orang yang disebut psikolog. Kedua, dan yang lebih penting. Ungkapan ini bersifat psikologis karena menggambarkan fenomena individu dalam masyarakat. "Proposal ini adalah tentang perilaku individu manusia daripada kelompok atau masyarakat, dan perilaku manusia sebagai manusia umumnya dianggap sebagai bidang studi psikologi."

Menurut Homans, sebuah teori tidak cukup memuat beberapa proposisi. Homans berpendapat bahwa Teori fenomena adalah penjelasan dari fenomena itu sendiri, dan penting untuk menggunakan prinsip-prinsip psikologi individu untuk menjelaskan perilaku sosial, bukan hanya untuk menjelaskan perilaku sosial. Homans berpendapat bahwa penjelasan ilmiah harus fokus pada perilaku aktual yang dapat diamati dan diukur secara empiris. Agar dapat diukur secara empiris, keadaan internal (seperti perasaan dan sikap subjektif) harus didefinisikan secara perilaku.

Homans berharap dapat mengembangkan teori yang berfokus pada psikologi individu dalam kehidupan sosial. Menurutnya, teori ini menempatkan tindakan sosial sebagai pertukaran kegiatan, baik nyata maupun tidak, berterima kasih atau merugikan, antara dua orang atau lebih. Homans menolak jenis anotasi fungsional, Homans menunjukkan bahwa pola tertentu yang bermanfaat secara sosial dalam kehidupan masyarakat tidak menyebabkan mereka menyesuaikan perilakunya dengan pola tersebut. Penjelasan perilaku membutuhkan pemahaman tentang motivasi dan emosi manusia, tetapi tidak membahas kebutuhan dan tuntutan hipotetis masyarakat. Menurut Homans, tampaknya tidak ada cara yang jelas untuk mendefinisikan apa itu persyaratan fungsional, terutama ketika mengakui bahwa cacat yang disebabkan oleh runtuhnya pola kelembagaan biasanya menyebabkan lembaga alternatif menggantikan keruntuhan, Homans berpendapat tidak menggunakan deskripsi fungsional apa pun. . Sebab, menurutnya, pola interaksi perlu dianalisis berdasarkan motivasi dan emosi orang-orang yang terlibat dalam interaksi tersebut.

2. Mengapa Mahasiswa memilih belanja online untuk kebutuhannya

Ada banyak alasan mengapa seseorang ingin melakukan sesuatu, termasuk transaksi online. Sebagian besar mahasiswa ingin cepat memenuhi kebutuhan sehari-hari tanpa membuang banyak tenaga atau waktu. Oleh karena itu, mahasiswa lebih memilih belanja online untuk memenuhi kebutuhannya. Alasan lain mengapa pelajar tertarik untuk memulai toko atau bisnis online adalah karena saat pertama kali memulai bisnis online, mayoritas dari mereka ingin belajar dan mengenyam bagaimana memulai bisnis dan menghasilkan uang. Karena menurut penulis ketertarikan mereka dalam mengelola bisnis online ini dikarenakan proses dan sistem yang memungkinkan para pelaku bisnis dan bisnis online ini mendapatkan pelanggan dengan cepat dan mudah, karena semua sistem operasi menggunakan internet yang tersedia.

Di sisi lain, mahasiswa tertarik untuk memilih belanja online karena saat ini marak dan trend belanja online. Oleh karena itu, banyak mahasiswi yang tidak ingin ketinggalan tren ini karena mereka memiliki jadwal yang padat atau sedang sibuk oleh sebab itu toko online untuk mahasiswi yang ingin bersantai, berbelanja, dan menikmati berbelanja.

3. Gambaran Perilaku Sosial yang Didefinisikan oleh Teori Pertukaran Sosial George Homans dan Bentuk Percakapan di Media Sosial Terkait Aktivitas Jual Beli Online di Kalangan Mahasiswa

Gambaran atau bentuk perilaku sosial yang terkait dengan aktivitas jual beli online pada komunitas mahasiswa dapat dianalisis dengan menggunakan teori pertukaran sosial George Homans. Menurut peneliti, teori ini sangat kuat dan cocok untuk mengidentifikasi dan menjelaskan masalah penelitian ini. Teori Pertukaran Sosial George Homan menjelaskan bahwa prinsip dasar teori pertukaran George Homan sama dengan prinsip ekonomi: menang atau kalah, dengan kata lain untung dan rugi. Pernyataan yang dapat menjelaskan teori pertukaran sosial George Homan adalah pernyataan pencapaian, pernyataan tindakan, pernyataan nilai, pernyataan masuk, pernyataan kontrak, dan pernyataan rasionalitas. Proposisi tersebut mengatakan bahwa setiap orang ingin bertindak agar mendapat ganjaran atau ganjaran atas perbuatannya. Diketahui bahwa siswa yang melakukan transaksi di Internet didasarkan pada harga dan keuntungan dari aktivitasnya. Oleh karena itu, hasil penelitian ini divalidasi dengan menggunakan teori pertukaran sosial George Homans yang menyatakan bahwa dari proposisi tersebut memberikan bentuk perilaku sosial mahasiswa yang terlibat dalam aktivitas transaksi online dan menyarankan bahwa hal itu dapat dilakukan.

Mengenai dialog di media sosial terkait dengan aktivitas transaksi online, percakapan di media sosial mungkin terkait dengan harga, ukuran, bahan, warna produk yang dipesan, cara transaksi atau sistem pembayaran untuk mendapatkan produk tersebut. Oleh karena itu, format percakapan layar media sosial dalam kegiatan jual beli online mementingkan kualitas dan harga produk, sedangkan pedagang melayani pembeli dengan bahasa yang ramah, mudah didekati dan menarik agar pembeli tetap tertarik. Demikian pula untuk menghindari praktik penipuan yang dapat merugikan konsumen dan pembeli, pembeli harus dapat memahami dan menghargai kualitas produk yang hendak dibelinya dari toko online tersebut.

KESIMPULAN

Singkatnya, hasil penelitian ini mengeksplorasi alasan mahasiswa memilih transaksi secara online untuk memenuhi kebutuhan mereka, bentuk perilaku sosial dari perspektif teori pertukaran sosial George Homans dan cara mereka terlibat dalam percakapan di media sosial. Relevan dari segi morfologi dari hasil *screening* dapat ditarik beberapa kesimpulan tentang perilaku transaksi online yang dilakukan mahasiswa.

1. Hal ini terkait dengan alasan mahasiswa memilih belanja secara online sesuai dengan kebutuhannya. Inilah salah satu alasan mahasiswa memilih belanja online. Memprioritaskan kebutuhan dalam rapat. Merujuk pada hasil analisis dan survei wawancara dengan lima informan survei yang berbelanja online, alasan mereka memilih berbelanja online berdampak pada efisiensi tenaga, waktu dan biaya bagi pengguna. Untuk memenuhi kebutuhan. Belanja online menghemat banyak waktu, tenaga, dan uang karena harga yang ditawarkan oleh toko online juga tidak terlalu tinggi. Berdasarkan analisis peneliti terhadap wawancara dan hasil survei terhadap lima pelapor yang menjalankan toko online, alasan mereka memilih media internet untuk membuka praktiknya adalah karena mereka sudah mengenal media internet pada saat penjualan. atau membeli media Internet. Berdasarkan fakta bahwa sistem toko online di sini berjalan secara eksklusif melalui jaringan internet yang membuat proses penjualan menjadi sederhana dan tidak rumit dan selain itu dapat dengan cepat memperoleh pelanggan yang luas.

2. Teori Pertukaran Sosial George Homans menyatakan bahwa prinsip dasar teori pertukaran sama dengan prinsip ekonomi yaitu untung dan rugi. Berikut proposisinya yang dapat menjelaskan teori pertukaran sosial George Homan. kesuksesan, tindakan, nilai, kebosanan, konsistensi, rasionalitas. Dalam penelitian ini, peneliti mengaitkan bentuk-bentuk perilaku sosial dalam teori pertukaran sosial George Homans, yang mencakup proposisinya memutuskan untuk bertindak. Kita dapat memeriksa imbalan dan manfaat yang mereka peroleh dari tindakan mereka, dan bentuk tindakan tersebut dan menerapkannya pada enam tema teori pertukaran sosial George Homans.

Percakapan di media sosial terkait aktivitas jual beli online: Berdasarkan hasil wawancara yang dianalisis, percakapan di media sosial terkait aktivitas transaksi online terfokus pada pemilihan harga, ukuran, bahan dan warna. Dari produk yang di beli, dapat di simpulkan bahwa pilihan yang ingin dibeli itu benar hingga sifat transaksi dan pembayaran produk. Oleh karena itu, bentuk percakapan media sosial dalam kegiatan jual beli online akan mengutamakan mutu dan harga barang, penjual akan memberikan pelayanan sebaik mungkin kepada pembeli melalui bahasa yang ramah, baik dan menarik, dan pembeli dapat berpartisipasi dalam transaksi akan melakukannya sehingga banyak yang tertarik untuk membeli secara online termasuk mahasiswa.

DAFTAR REFERENSI

- Achmadi, I. 2013, *Teori Pertukaran George Homans*. Diakses data padatangal 25 Mei 2023. Dari <http://indraachmadi.blogspot.com/2013/04/teori-pertukaran-george-caspar-homans.html>
- Baran, S.J. & Davis, D. K. 2009. *Mass Communication Theory Foundation, Ferment and Future*.
- I.P., Baktiono R. A. dan Artaya. 2016. “Memilih Media Sosial Sebagai Sarana Bisnis Online Melalui Pendekatan Uji Categorical.” E-Jurnal: Manajemen Kinerja2(2).
- Kusumawati, Attin. 2009. “Eksistensi Bisnis Online Menggunakan Analisa Teori Penggunaan Dan Kepuasan.” Artikel: Kompasiana.
- Kurniawan, Achmad Wildan. 2015. “Wibowo, Arie Mukti. *Makna Bisnis Online Bagi Pengusaha Muda*.” Jurnal Komunikasi.1(2).
- Pratiwi, S.A. 2012, *Perilaku Sosial*. Diakses data pada tanggal 25 Mei 2023. Dari <http://sekaragengpratiwi.wordpress.com/2012/02/02/perilaku-sosial>.
- Puspitarini, DS. Nuraeni, Reni. 2019. “Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Media Promosi (Studi Deskriptif Pada Happy Go Lucky House).” 3(1).
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif Dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Zamroni, D.R. (1992), Pengantar Pengembangan Teori Sosial. Yogyakarta: Tiara Wacana Yogya.