

Kegiatan Wirausaha Penjahit Pakaian Di Desa Bungin Kecamatan Banua Lawas Kabupaten Tabalong

Sri Dewi Hapsari

Mahasiswa Program Studi Pendidikan Sosiologi
 Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
 Universitas Lambung Mangkurat
 Email: dewi67@gmail.com

Abstrak. Banyak yang berwirausaha telah membangun usaha yang sama dengan usaha orang lain yang tidak jauh di sekitarnya, yaitu usaha menjahit pakaian. Ketatnya persaingan usaha menjahit pakaian yang terjadi tetap membuat mereka masih mampu mempertahankan usaha penjahit pakaian. Hal ini terjadi di Desa Bungin Kecamatan Banua Lawas Kabupaten Tabalong. Untuk itu penelitian ini bertujuan untuk mendapat gambaran menyeluruh mengenai gambaran kehidupan kewirausahaan penjahit pakaian pada masyarakat Desa Bungin Kecamatan Banua Lawas Kabupaten Tabalong Provinsi Kalimantan Selatan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Hal yang melatar belakangi dipilihnya usaha penjahit pakaian di Desa Bungin Kecamatan Banua Lawas. *Pertama*, Coba-coba untuk berwirausaha. *Kedua*, sengaja ingin berwirausaha. *Ketiga*, keluarga pengusaha. *Keempat*, lingkungan sosial, (2) Strategi saat memulai usaha yaitu melihat keadaan pasar atau analisis pasar. Penjahit pakaian pada awal berwirausaha akan memberikan harga yang lebih murah. Strategi lain saat memulai usaha yaitu dengan mencari kerjasama. Strategi bertahannya usaha, strategi yang dilakukan ialah memberikan harga yang lebih murah daripada harga penjahit yang sudah lama dan memberikan kualitas jahitan yang baik. Mendengarkan apa kehendak pelanggan mereka dan menyediakan referensi gambar model pakaian. Berbicara jujur yaitu tidak pernah memberikan harapan-harapan kepada pelanggan. Memberikan potongan harga dan garansi. Mengunggah hasil jahitan ke media sosial dan memasang target penyelesaian jahitan pelanggan. Terakhir adalah menyediakan berbagai variasi aksesoris.

Kata kunci: *Wirausaha, Penjahit Pakaian dan Strategi Mempertahankan Usaha.*

Abstract. Many entrepreneurs have built businesses similar to those of other people nearby, namely sewing clothes. The tight competition in the garment sewing business that occurs still makes them able to maintain the garment tailor business. This happened in Bungin Village, Banua Lawas District, Tabalong Regency. For this reason, this study aims to obtain a comprehensive picture of the picture of the entrepreneurial life of dressmakers in the Bungin Village community, Banua Lawas District, Tabalong Regency, South Kalimantan Province. The results showed that: (1) The background behind the choice of clothing tailor business in Bungin Village, Banua Lawas District. First, try to be entrepreneurial. Second, intentionally want to be entrepreneurial. Third, the family of entrepreneurs. Fourth, the social environment, (2) The strategy when starting a business is looking at market conditions or market analysis. Tailor clothes at the beginning of entrepreneurship will provide a cheaper price. Another strategy when starting a business is to seek cooperation. The strategy for business survival, the strategy taken is to provide a lower price than the old tailor's price and provide good quality stitching. Listen to what their customers want and provide reference pictures of clothing models. Speaking honestly is never giving expectations to customers. Provide discount and warranty. Uploading stitch results to social media and setting target customer stitch completion. The last is to provide a wide variety of accessories.

Keywords: *Entrepreneurship, Tailors and Business Sustainability Strategies.*

1. Pendahuluan

Berwirausaha bisa dilakukan oleh siapa saja. Seorang wirausaha harus mampu menciptakan hal baru diantara usaha-usaha orang lain. Peter F Drucker (Kasmir, 2011:20) kewirausahaan ialah kemampuan seseorang atau organisasi menciptakan usaha yang baru dan berbeda. Pengertian tersebut mengandung makna bahwa seorang wirausaha adalah orang yang memiliki kemampuan untuk menciptakan usaha yang berbeda dari usaha yang lain.

Membangun sebuah usaha harus memiliki perbedaan dari usaha yang telah di bangun orang lain disekitar tempat usaha tersebut dibangun. Hal itu untuk menghindari terjadinya persaingan dalam usaha, karena jika membangun usaha yang sama tanpa adanya kreativitas dan inovasi maka para konsumen memilih produsen yang dianggapnya lebih baik. Soekanto (2007:84) salah satu cara untuk memilih produsen yang baik yaitu dengan persaingan. Produsen akan memenangkan persaingan dengan cara memproduksi barang dan jasa yang lebih baik dengan harga yang rendah.

Salah satu usaha dibidang jasa dan masih ada sampai saat ini adalah jasa penjahit pakaian. Menjalankan usaha penjahit pakaian juga memiliki kendala yang dihadapi, kendala tersebut dapat menghambat kegiatan usaha yang sedang dijalani. Indivara (2009:104) hambatan usaha menjahit yaitu tidak tepat waktu, menempatkan biaya sangat mahal pada pelanggan serta banyaknya pesaing. Hal ini akan berdampak pada menurunnya pelanggan yang akan mengakibatkan usaha terancam gulung tikar karena promosi usaha jahit menjahit ini biasanya dilakukan dari mulut ke mulut. Daerah *hilir* dari ibukota Kabupaten Tabalong menuju Kabupaten Hulu Sungai

Utara, tepatnya di kecamatan Banua Lawas, Banyak masyarakat yang berwirausaha sebagai penjahit pakaian yaitu sebanyak 89 orang penjahit pakaian. Di Kecamatan Banua Lawas, masyarakatnya paling banyak berwirausaha penjahit pakaian di antara kecamatan-kecamatan di sekitarnya, seperti kecamatan Kelua yaitu sebanyak 22 orang penjahit pakaian dan kecamatan Muara Harus hanya terdapat 5 orang penjahit pakaian.

Data yang didapat di Kantor Kecamatan Banua Lawas diketahui bahwa dalam 15 Desa atau kelurahan jumlah penduduk berwirausaha sebagai penjahit pakaian adalah 89 orang. Desa Bungin adalah salah satu Desa yang masyarakatnya paling banyak berwirausaha sebagai penjahit pakaian daripada desa-desa lainnya di Kecamatan Banua Lawas yaitu sebanyak 14 orang penjahit pakaian. Ke-14 orang penjahit tersebut sudah lama memulai usaha menjahit pakaian. Penduduk Desa Bungin yang memulai usaha penjahit pakaiannya pada tahun 2004, jumlah penjahit pakaian terus bertambah dan mereka tetap bisa mempertahankan usahanya sampai sekarang.

Berdasarkan latar belakang di atas penelitian memfokuskan perihal “Kegiatan Wirausaha Penjahit Pakaian Di Desa Bungin Kecamatan Banua Lawas Kabupaten Tabalong”. Penelitian ini menggunakan konsep kewirausahaan, mata pencaharian, pilihan rasional dan strategi bertahan.

Berdasarkan hal tersebut, maka rumusan masalah yang diambil yaitu: (1) Apa yang melatar belakangi masyarakat memilih berwirausaha sebagai penjahit pakaian di Desa Bungin Kecamatan Banua Lawas ? (2) Bagaimana strategi para penjahit pakaian di Desa Bungin Kecamatan Banua Lawas dalam mempertahankan usahanya ?

2. Metode

Metode kualitatif digunakan oleh peneliti untuk mengetahui Kegiatan Wirausaha Penjahit Pakaian di Desa Bungin Kecamatan Banua Lawas, agar mampu memahami secara mendalam tentang latar belakang memilih usaha penjahit pakaian dan kemampuan mempertahankan usaha penjahit pakaian di Desa Bungin Kecamatan Banua Lawas Kabupaten Tabalong. Sumber data yaitu dengan *purposive sampling*. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, dokumentasi dan wawancara. Pengujian keabsahan data dilakukan dengan meningkatkan ketekunan, triangulasi dan perpanjangan pengamatan.

3. Hasil Dan Pembahasan

A. Latar Belakang Masyarakat Memilih Berwirausaha Penjahit Pakaian Di Desa Bungin Kecamatan Banua Lawas

Sebagai salah satu usaha yang paling banyak dilakukan di Desa Bungin, ditemukan beragam alasan yang telah dituturkan dari para informan yang memberikan alasan mereka memilih untuk berwirausaha. Sebagian mereka menyatakan bahwa awalnya hanya coba-coba untuk berwirausaha karena dulu ada yang pernah melakukan pekerjaan yang bermacam-macam seperti berjualan kain, berjualan ikan, buruh bahkan ada yang sempat merantau hanya untuk bekerja. Selain itu sebagian mereka juga kesulitan menemukan pekerjaan yang cocok karena mereka hanya berpendidikan sekolah dasar. Selain karena coba-coba alasan lain masyarakat Desa Bungin memilih berwirausaha yaitu karena sengaja ingin berwirausaha. Sebagian dari mereka sengaja berwirausaha karena mereka dulunya pernah ikut bekerja di tempat penjahit lain dan mereka memberanikan diri untuk membuka usaha mereka sendiri. mereka juga sengaja menjadi pengusaha karena mereka ingin memanfaatkan alat dan bahan-bahan yang sudah di beli dari

tetangganya yang kemudian dijadikan untuk berwirausaha. Fakta yang ditemukan oleh peneliti mengenai usaha penjahit pakaian yang mereka pilih sebagai usaha mereka yaitu karena mereka telah berusaha untuk memanfaatkan keterampilan atau kemampuan yang memang mereka miliki. Awalnya masyarakat Desa Bungin memperoleh keterampilan menjahit pakaian dari kursus menjahit, dari situlah mereka melihat peluang membuka usaha penjahit pakaian. Suryana (2006:64) kewirausahaan terjadi melalui proses imitasi dan duplikasi, misalnya menciptakan jenis produk yang sudah ada, baik dari pemrosesan, organisasi, tehnik produksi, desain ataupun pemasaran. Keterampilan adalah tahap awal di peroleh melalui lingkungan keluarga maupun orang lain seperti magang atau pengalaman pribadi.

Tindakan mereka untuk berwirausaha dipilih karena mereka sudah dari awal telah memiliki keterampilan menjahit, keluarga yang bisa menjahit dan memiliki alat untuk menjahit. Sehingga itu semua mereka manfaatkan dan maksimalkan agar tindakan mereka untuk berwirausaha dapat terlaksana. Fakta lain juga di temukan selain memiliki keterampilan menjahit dan keluarga pengusaha, ternyata salah satu alasan lain adalah lingkungan masyarakat juga telah mempengaruhi keputusan mereka untuk memilih berwirausaha penjahit pakaian. Mereka melihat bahwa pada saat itu salah satu usaha penjahit pakaian sedang ramai digeluti masyarakat Banua Lawas, sehingga menarik minat mereka juga untuk ikut berwirausaha juga.

Meskipun mereka tinggal di desa, tidak mesti mata pencaharian utama mereka adalah bertani, dapat dilihat berdasarkan observasi maupun wawancara mereka menjadikan usaha penjahit pakaian sebagai mata pencaharian utama mereka. Sulaksono (2007:25) Sistem mata pencaharian masyarakat tradisional prosesnya dilalui dengan perkembangan corak hidup dan berkembang. Setiap hari mereka melakukan aktivitas jahit menjahit pakaian para pelanggan mereka dari pagi sampai sore.

Pendapatan hasil menjahit pakian digunakan untuk menafkahi anak istri mereka, usaha ini mereka lakukan dengan sungguh-sungguh karena dengan usaha inilah hidup mereka bergantung.

B. Strategi Mempertahankan Usaha.

Sebagai strategi awal memulai usaha, banyak hal yang mereka lakukan seperti melihat lingkungan pasar, sebagai rencana awal mereka dengan melihat keadaan pasar. Di pasar dapat melihat apa-apa saja kekurangan-kekurangan dari pakaian jadi, kemudian dari kekurangan-kekurangan tersebut mereka berencana untuk menciptakan pakaian yang lebih baik dari pakaian yang ada di pasar. Selain itu dengan melihat dari pasar, penjahit Desa Bungin berusaha untuk bisa menjahit pakaian yang sedang ramai di pasaran untuk bisa dijual kemudian untuk dijual, dengan hal tersebut hasil jahitan pakaian mereka menjadi lebih baik daripada dipasaran karena pakaian yang dijahit akan lebih baik dari segi kain yang lebih bagus. Machendrawaty dan Safei (2001;53-54) tindakan strategi dalam berwirausaha yaitu Kemampuan analisis. Analisis pasar berkaitan dengan kecenderungan pasar, segmen-segmen pasar dan penerapan secara lebih bermutu dari manajemen pemasaran

Mencari mitra untuk diajak bekerjasama, dalam hal ini penjahit Desa Bungin menawarkan jasa menjahit pakaiannya untuk menjahitkan pakaian karyawan di salah satu rumah makan selain itu penjahit Desa Bungin juga menawarkan kepada Sekolah untuk membordirkan nama siswa di sekolah tersebut.

Selain dari strategi awal dalam berwirausaha, mereka juga memiliki cara untuk menarik pelanggan atau cara mempertahankan pelanggan. Sebagian besar semua penjahit di Desa Bungin tidak pernah melakukan promo-promo untuk menarik pelanggan, karena biasanya pelanggan akan datang sendiri ke tempat mereka. Pelanggan awalnya diberi rekomendasi tempat jahit baju

yang bagus dari masyarakat. Namun ada salah satu penjahit Desa Bungin yang menunggu hasil jahitannya ke media sosial seperti Instagram. Tujuan ia mengunggah hasil jahitannya tersebut ke media sosial ialah untuk mempromosikan usahanya dan terbukti ia mampu menjadi salah satu pengusaha penjahit pakaian yang paling laku di Desa Bungin. Selain itu ia juga mengadakan promosi untuk pelanggan yang akan menjahit pakaian lagi dengan mendapat potongan harga sebesar Rp. 60.000, hal ini bertujuan agar pelanggannya nanti akan menjahit ditempatnya lagi.

Cara mempertahankan pelanggan tetap, agar pelanggan setia tidak pergi kepenjahit lain yaitu mereka akan mendengarkan apa yang dikehendaki pelanggan mereka. Jika pelanggan meminta saran mereka, maka para penjahit pakaian Desa Bungin akan memberikan contoh-contoh gambar pakaian sebagai bahan referensi untuk pelanggan mereka.

Selain itu kualitas dari jahitan para penjahit Desa Bungin tetap dipertahankan, karena jika kualitas jahitan mereka menurun maka mereka takut pelanggan setia mereka akan pergi kepenjahit yang lain. Terkadang penjahit pakaian Desa Bungin pernah mengecewakan pelanggan mereka, seperti jahitan pelanggan belum selesai, baju pelanggan tak pas sesuai ukuran seperti kebesaran atau kekecilan dan sebagainya. Banyak cara yang mereka lakukan seperti memberikan potongan harga sebesar Rp. 10.000 atau memberikan jasa menjahit ulang (garansi) jika baju yang sudah mereka jahit tadi ternyata kebesaran atau kekecilan.

Mesin jahit yang mereka gunakan yaitu dengan berbagai merek seperti *Singer*, *Typical*, *Butterfly*, dan *Juki*. Mesin jahit ini terbagi dalam dua tipe, yaitu mesin jahit manual dan mesin jahit listrik. Mesin jahit listrik dengan merk *Typical*, *Butterfly* dan *Juki* mereka pilih karena untuk mempercepat proses jahit pakaian pelanggan, selain itu merek *Typical*, *Butterfly* dan *Juki* mereka pilih karena mesin jahit tersebut memiliki banyak setikan variasi jenis jahitan atau

tusukan, yaitu mulai dari delapan sampai 30 macam variasi tusukan jahitan, sehingga mereka hanya perlu menyeting jenis jahitan atau tusukan saja.

Dalam keseharian mereka akan menggunakan mesin jahit dengan *merk Typical, Butterfly dan Juki* untuk mengerjakan jahitan pelanggan dengan cepat, namun jika terjadi mati lampu maka mereka akan menggunakan mesin jahit *merk Singer*, sehingga mereka dapat menjahitkan baju pelanggan dengan tepat waktu. Coleman (2011:37-38), yang mana individu akan membuat sebuah tindakan atau pilihan untuk memenuhi tujuan yang ingin dicapai. Tujuan tersebut bisa dicapai dengan menggunakan sumber daya yang dimiliki dan memaksimalkan kegunaan sumber daya tersebut. Penjahit Desa Bungin juga menyediakan berbagai jenis variasi aksesoris untuk pakaian yang ia jahit seperti, renda hias, kancing baju, resleting, kain furing dan karet baju sebagai perlengkapan mereka dalam berwirausaha.

4. Simpulan

Ada beberapa hal yang melatar belakangi dipilihnya usaha penjahit pakaian di Desa Bungin Kecamatan Banua Lawas. *Pertama*, Coba-coba untuk berwirausaha, coba-coba ini terjadi karena sebagian masyarakat yang sulit untuk mendapatkan pekerjaan yang layak. *Kedua*, sengaja ingin berwirausaha, hal ini dijadikan alasan sebagian dari mereka karena dahulu pernah bekerja di tempat penjahit, mereka hanya mengerjakan hal-hal kecil dalam proses penjahitan baju. Selain itu mereka juga sengaja karena ingin memanfaatkan alat jahit yang sudah mereka miliki terlebih dahulu dan sengaja berwirausaha karena mereka memiliki keterampilan menjahit dari hasil mereka mengikuti kursus menjahit. *Ketiga*. Keluarga mereka adalah penjahit pakaian. *Keempat*, lingkungan sosial, usaha penjahit pakaian adalah usaha yang sedang ramai digeluti oleh sehingga mendorong keinginan

mereka untuk mengikuti usaha penjahit pakaian.

Strategi yang dilakukan oleh penjahit pakaian di Desa Bungin saat memulai usaha yaitu seperti melihat keadaan pasar seperti melihat apa-apa saja kekurangan-kekurangan dari pakaian jadi, kemudian dari kekurangan-kekurangan tersebut mereka berencana untuk menciptakan pakaian yang lebih baik dari pakaian yang ada di pasar. Selain itu penjahit pakaian akan memberikan harga yang lebih murah daripada penjahit yang lain kemudian meningkatkan kualitas dan keunggulannya dibandingkan penjahit lainnya. Strategi yang terakhir saat memulai usaha yaitu dengan mencari kerjasama.

Selama berwirausaha para penjahit Desa Bungin memiliki strategi bertahan usaha dari banyaknya pesaing dan produk-produk pakaian jadi di pasar. Untuk bisa mempertahankan usahanya, mereka memiliki berbagai macam strategi, strategi yang dilakukan ialah meningkatkan keunggulan hasil jahitan mereka dan memberikan harga yang lebih murah. Selain itu para penjahit di Desa Bungin juga akan selalu mendengarkan apa kehendak pelanggan mereka dan menyediakan berbagai macam referensi gambar-gambar model pakaian. Berbicara jujur yaitu tidak pernah memberikan harapan-harapan kepada pelanggan jika seandainya mereka tidak bisa melakukan apa yang diinginkan pelanggan. Saat penjahit di Desa Bugin telah mengecewakan pelanggannya, maka mereka akan memberikan potongan harga sebesar Rp.10.000 dan garansi.

Penggunaan dua tipe mesin jahit yaitu mesin jahit manual dan mesin jahit menggunakan listrik dipilih untuk mempercepat proses menjahit pakaian pelanggan, dan jika sedang terjadi mati lampu mereka akan menggunakan mesin jahit yang manual sehingga proses penjahit pakaian tetap bisa terlaksana tanpa kendala. Memiliki target dua sampai empat pakaian harus selesai dijahit dalam sehari dibantu oleh karyawan yang mereka miliki, setiap karyawan

memiliki tugas masing-masing yaitu menjahit, memotong kain, membuat kancing, menggosok dan memayet. Banyaknya variasi aksesoris yang disediakan penjahit pakaian Desa Bungin bertujuan agar hasil pakai yang mereka jahit menjadi lebih bagus, terlihat mewah dan nyaman dipakai oleh pelanggan.

5. Daftar Pustaka

- Abdulsyani. 2002. *Sosiologi Skematika, Teori, dan Terapan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Soekanto Soejono. 2007. *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta; PT RajaGrafindo.
- Sulaksono, Dwi Putro. 2007. *Determinisme Dan Perubahan Kebudayaan*. Banjarmasin:
- Program Studi Sosiologi-Antropologi Dan Fkip Universitas Lambung Mangkurat
- Suryana. 2006. *Kewirausahaan Pedoman Praktis:Kiat Dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
- Budihardjo, Eko dan Djoko Sujarto. 1999. *Kota Berkelanjutan*. Bandung: Alumni.
- Budyatna, Muhammad dan Leila Mona Ganiem. 2012. *Teori Komunikasi Antarpribadi*. Jakarta: Kencana Prenada Media Grup.
- Bungin, Burhan. 2014. *Sosiologi Komunikasi: Teori, Paradigma dan Diskursus Teknologi Komunikasi di Masyarakat*. Jakarta: Kencana.
- Coleman, James. 2011 *Dasar-Dasar Teori Sosial*. Bandung : Nusa Media
- Djamarah, Syaiful Bahri. 2014. *Pola Asuh Orang Tua dan Komunikasi dalam Keluarga*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Djojodibroto. 2004. *Tradisi Kehidupan Akademik*. Yogyakarta: Galang Press.
- Evers, Hans Dieter. 1986. *Sosiologi Perkotaan (Urbanisasi dan Sengketa Tanah di Indonesia &Malaysia)*. Jakarta: LP3ES.
- Faisal, Sanapiah. 1999. *Format-Format Penelitian Sosial*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Gea, Antonius A. dkk. 2002. *Relasi Dengan Sesama*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Hakim, Rustam dan Hardi Utomo. 2003. *Komponen Perancangan Arsitektur Lansekap*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Hardiman, F. Budi. 2010. *Ruang Publik*. Yogyakarta: Kanisius.
- Hariyono, Paulus. 2007. *Sosiologi Kota Untuk Arsitek*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hartini dan Kartasapoetra. 2007. *Kamus Sosiologi dan Kependudukan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Herimanto Winarno. 2009. *Ilmu Sosial dan Budaya Dasar*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hidayat, Y., & Nur, R. (2021). *Trust and Ethics in the Social Network of Oil Palm Traders : Lessons from Indonesia*. 525(Icsse 2020), 352–357
- Indivara, Nadia. 2009. *Aneka Bisnis Rumahan*. Yogyakarta: GalangPress
- Liliweri, Alo. 2014. *Sosiologi dan Komunikasi Organisasi*. Jakarta: Bumi Aksara.

- Marsyangm. 1999. *Manajemen Jasa Pendekatan Terpadu*. Bogor: Galia Indonesia.
- Muda, Ahmad A.K. 2006. *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*. Bandung: Rality Publisher.
- Mulyana, Deddy. 2014. *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Mulyono, Anton M. 2001. *Kamus Besar Indonesia*. Jakarta: Balai pustaka.
- Narwoko, J. Dwi dan Bagong Suryanto. 2007. *Sosiologi: Teks Pengantar dan Terapan*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Nasdian, Fredian Tonny. 2015. *Sosiologi Umum*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Nur, R., & Widayati, Cucu, P, R. (2021). *Development in Bulukumba District (Case Study of Economic Growth T hrough the Leading Village Sector in Bulukumpa District)*. 525(Icsse 2020), 389–393.
<https://doi.org/https://doi.org/10.2991/as sehr.k.210222.064>
- Pace, R. Wayne dan Don F. Faules. 1998. *Komunikasi Organisasi*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Pelly, Usman dan Asih Minanti. 1994. *Teori-Teori Sosial Budaya*. Jakarta: Depdikbud.
- Poerwadarminta, W.J.S. 1976. *Kamus Umum Bahasa Indonesia*. Jakarta: PN Balai Pustaka.
- Ritzer, George dan Douglas J. Goodman. 2009. *Teori Sosiologi: Dari Teori Sosiologi Klasik dampai perkembangan Mutakhir Teori Sosial Postmodern*. Yogyakarta: Kreasi Wacana.
- Ruben, Brent D. dan Lea P. Steward. 2014. *Komunikasi dan Perilaku Manusia*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Setiadi,et al. 2006. *Ilmu Sosial dan Budaya Dasar*. Jakarta: Kencana.
- Siahaan, Hotman. 1986. *Pengantar Kearah Sejarah dan Teori Sosiologi*. Jakarta: Erlangga.
- Soekanto, Soerjono. 2007. *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: Rajawali