



Pengaruh Jaringan Sosial Terhadap Keberlanjutan Usaha Pedagang Konveksi di Pasar Simpang Aur Kota Bukittinggi

Ressa Safitri Rahmadani ^{1*}, Resdati Resdati ²

^{1,2} Universitas Riau, Indonesia

Alamat: Bina Widya Campus, Jalan H.R Soebrantas Km. 12.5 Simpang Baru Pekanbaru-Riau 28293

Phone/Fax 0761-63277

Korespondensi penulis : ressa.safitri5910@student.unri.ac.id *

Abstract. Convection businesses are part of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) that play an important role in creating jobs and providing livelihoods, especially in the Simpang Aur Market, Bukittinggi. This study aims to analyze the influence of social networks on the sustainability of convection businesses based on Mark Granovetter's social network theory and John Elkington's sustainability theory. The research uses a quantitative inferential approach with a population of 720 traders. The sampling technique used is purposive sampling, resulting in 88 samples. Data collection was carried out through questionnaires and documentation, then analyzed using correlation tests, simple linear regression, t-tests, and determination coefficients. The results show that there is a significant influence of social networks on business sustainability ($r = 0.545$; $t = 6.028$; $p < 0.05$), with a contribution of 29.7%. In conclusion, social networks have a significant influence on the sustainability of convection businesses.

Keywords: Business Sustainability, Convection, Simpang Aur Market, Social Networks

Abstrak. Usaha konveksi bagian dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang memiliki peran penting dalam menciptakan lapangan kerja dan mata pencaharian masyarakat, khususnya di Pasar Simpang Aur, Bukittinggi. Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh jaringan sosial terhadap keberlanjutan usaha konveksi berdasarkan teori jaringan sosial Mark Granovetter dan teori keberlanjutan John Elkington. Metode penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif inferensial dengan populasi 720 pedagang. Teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling* dengan jumlah 88 sampel. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui kuesioner dan dokumentasi, kemudian dianalisis menggunakan uji korelasi, regresi linear sederhana, uji-t, dan koefisien determinasi. Hasil penelitian menunjukkan terdapatnya pengaruh signifikan jaringan sosial terhadap keberlanjutan usaha ($r = 0,545$; $t = 6,028$; $p < 0,05$), dengan kontribusi 29,7%. Kesimpulannya, jaringan sosial memiliki pengaruh yang signifikan dalam keberlanjutan usaha pedagang konveksi.

Kata kunci: Jaringan Sosial, Keberlanjutan Usaha, Konveksi, Pasar Simpang Aur

1. LATAR BELAKANG

Usaha industri menjadi suatu sektor usaha yang menarik untuk diperhatikan, tidak hanya dalam perkembangan dan persebarannya yang begitu pesat namun juga terdapat dinamika yang terjadi pada industri tersebut. Perdagangan merupakan salah satu sektor informal yang banyak menjadi alternatif bagi masyarakat untuk menciptakan lapangan kerja baru (Hartiyusma & Resdati, 2024). Menurut (Istiharoh, 2016) modal sosial sangat penting karena suatu usaha tidak akan berjalan sukses apabila hanya mengandalkan modal finansial saja, akan tetapi juga perlu adanya dukungan dari sumber daya manusia. Modal sosial dipahami sebagai bentuk dimana masyarakat menaruh kepercayaan kepada seseorang atau individu sebagai

bagian didalamnya. Dengan terbentuknya kepercayaan ini menunjukkan bahwa terdapat suatu jaringan yang memperlihatkan suatu link antar individu atau kelompok yang saling berinteraksi dalam bekerja sama satu sama lain (dalam Hartiyusma & Resdati, 2024).

UMKM memiliki peran penting bagi pertumbuhan dan perekonomian masyarakat, khususnya Pasar Simpang Aur yang merupakan tempat sektor perekonomian terbesar di Kabupaten Agam, Kota Bukittinggi. Kemudian, juga merupakan tempat pusat grosir tekstil terbesar di Sumatera dan sudah dinamakan dengan Pasar Tanah Abang Dua. UMKM terbesar di Kabupaten Agam, khususnya di Kecamatan IV Ampek Angkek adalah usaha konveksi yang merupakan usaha mengolah pakaian atau sandang dari bahan setengah jadi menjadi bahan jadi dengan memiliki ukuran yang sudah ditetapkan. Usaha konveksi sejak dulu sangat ramai dengan pembelinya baik dari dalam daerah maupun dari luar daerah. Akan tetapi, sejak beberapa tahun belakangan ini tepatnya Covid 19 kondisi perekonomian menurun yang berpengaruh terhadap UMKM salah satunya konveksi. Target penjualan UMKM konveksi di Pasar Simpang Aur di dalam daerah adalah para pedagang atau penjual bahan-bahan pokok ataupun bumbu dapur, seperti sayuran, ikan, daging, cabe, dan sebagainya. Dikarenakan kondisi ekonomi yang menurun, para pedagang bahan-bahan pokok pastinya juga mengalami penurunan pendapatan. Oleh karena itu, mereka sebagai penjual bahan pokok tersebut lebih memilih mempergunakan uang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dibandingkan membeli ke pakaian ataupun *fashion* mereka.



Gambar 1. Area Blok Grosir Konveksi di Pasar Simpang Aur

Sumber: Data Lapangan, 2025

Kondisi tersebut tidak menutup kemungkinan bagi pedagang konveksi untuk terus bertahan dalam memasarkan barang yang diproduksinya. Menghadapi dan bertahan dengan tantangan yang ada, para usaha pedagang konveksi membutuhkan dukungan yang kuat untuk bertahan, salah satunya dukungan dari jaringan sosial mereka itu sendiri, seperti dari toko bahan tekstilnya, dari pelanggannya, dari karyawannya, sesama usaha pedagang konveksi,

dan jaringan lainnya karena jaringan sosial dapat membantu memberikan akses yang lebih luas terhadap informasi pasar, peluang bisnis serta sumber daya yang dibutuhkan untuk mengembangkan usaha demi keberlanjutan usahanya. Ditinjau dari penelitian pada Bulan Mei 2024 oleh penulis Dinda Fairuz Naila, Bukhari, dan Ibnu Phonna Nurdin dengan judul “Pengaruh Jaringan Sosial terhadap Tingkat Kesejahteraan Pedagang (Studi pada Pedagang yang Menyewa Kios/Toko di Pasar CUREH)”. Hasil dalam penelitiannya menunjukkan bahwa uji pengaruh variabel jaringan sosial terhadap tingkat kesejahteraan adalah positif (Nasafa, 2024).

Penelitian tersebut dapat mendukung penelitian ini bahwa jaringan sosial mempunyai peran yang penting di berbagai aspek kehidupan salah satunya dalam keberlanjutan usaha yang diawali dari kesejahteraan sosial. Akan tetapi, untuk pengaruh jaringan sosial terhadap keberlanjutan usaha pedagang konveksi belum adanya dan akan dianalisis dalam penelitian ini berdasarkan penemuan yang ditemukan di lapangan. Penelitian ini dilakukan ingin mengetahui apakah jaringan sosial berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha konveksi dan juga seberapa pengaruhnya dukungan dari jaringan sosial pedagang konveksi terhadap keberlanjutan usaha konveksi. Penelitian ini mengangkat judul “Pengaruh Jaringan Sosial Terhadap Keberlanjutan Usaha Pedagang Konveksi di Pasar Simpang *Aur* Kecamatan *Aur Birugo Tigo Baleh* Kabupaten Agam Kota Bukittinggi” dengan lokasi khusus di Pasar Grosir Blok J lantai 1 Pasar Simpang *Aur*.

2. KAJIAN TEORITIS

Teori Jaringan Sosial oleh Mark Granovetter, tahun 1973 dan Teori Keberlanjutan oleh John Elkington, tahun 1997. Kedua teori tersebut digunakan dalam penelitian ini untuk menemukan indikator berdasarkan variabel penelitian, yaitu variabel (X) jaringan sosial dan variabel (Y) keberlanjutan usaha. Teori Jaringan Sosial oleh Mark Granovetter dalam bukunya "*The Sociology of Economic Life*" tahun 1973, Granovetter membahas teori jaringan sosial sebagai konsep yang menekankan hubungan sosial antara aktor (individu atau kelompok) yang didasarkan pada kepercayaan satu sama lain dan keinginan untuk mempertahankan standar sosial yang ada (Granovetter, 2018). Teori Jaringan Sosial oleh tokoh sosiologi ekonomi ini, secara umumnya diketahui berfokus tentang konsep *Embeddedness* (keterlekatannya sosial) dan hubungan sosial yang lemah maupun yang kuat di dalam dunia ekonomi. Menurut Granovetter, Jaringan sosial merupakan dimensi yang kapan saja akan memerlukan dukungan dua dimensi lainnya karena kerja sama atau jaringan sosial tidak akan terwujud tanpa dilandasi norma dan rasa saling percaya (Granovetter, 2018).

Mark Granovetter pada tahun 1973, mengemukakan empat prinsip utama dalam teori jaringan sosial yang menjelaskan menganalisis mengenai adanya hubungan pengaruh antara jaringan sosial dengan aktivitas ekonomi (George Ritzer, 2018), yakni:

1. Norma dan kepadatan jaringan (*network density*). Granovetter menekankan bagaimana norma jaringan dan kepadatan jaringan membentuk kepercayaan dan memfasilitasi pertukaran informasi. Jaringan sosial yang kuat dapat mempercepat komunikasi dan mempererat solidaritas, tetapi terlalu tertutup dapat menghambat inovasi.
2. Lemah atau kuatnya ikatan (*ties*). Ikatan lemah yang dimaksudkan disini, yaitu hubungan yang tidak terlalu dekat, seperti kenalan baru atau relasi bisnis yang jarang berinteraksi. Namun, justru dapat menjadi peran penting sebagai penghubung antar kelompok sosial yang berbeda. Melalui ikatan lemah, pelaku usaha dapat mengakses informasi, peluang, dan sumber daya yang tidak tersedia dalam lingkaran sosial dekat mereka begitu juga dengan sebaliknya, ikatan kuat merupakan seperti hubungan dengan keluarga dan teman dekat yang memberikan dukungan emosional serta bantuan untuk kelangsungan usaha yang dijalankan.
3. Peran lubang struktur (*structural holes*). Granovetter menjelaskan lubang struktur merupakan posisi utama seseorang yang menghubungkan kelompok-kelompok berbeda dalam jaringan sosial. Berada pada posisi ini memiliki akses ke informasi dan sumber daya yang tidak dimiliki oleh kelompok lainnya, sehingga ia memperoleh keuntungan kompetitif dalam kegiatan ekonomi.
4. Interpretasi terhadap tindakan ekonomi dan non ekonomi. Granovetter menekankan bahwa prinsip keempat ini lebih singkatnya disebut dengan *Embeddedness* (keterlekatan sosial). Granovetter mengartikannya sebagai bahwa aktivitas ekonomi selalu terikat erat dengan jaringan sosial yang membentuk hubungan antar pelaku usaha. Granovetter juga menekankan bahwa tindakan ekonomi tidak hanya dipengaruhi oleh faktor ekonomi saja, tetapi juga oleh faktor sosial dan norma yang melekat dalam jaringan sosial dengan kata lain, aktivitas sosial dan norma non-ekonomi turut membentuk perilaku ekonomi pelaku usaha.

Konteks dalam usaha konveksi, jaringan sosial berperan penting dalam menyediakan berbagai sumber daya, seperti:

1. Pelanggan berperan sebagai tempat mendapatkan sumber informasi mengenai tren pasar, terkait permintaan pasar, mendapatkan pelanggan baru.
2. Pemasok bahan baku berperan sebagai tempat mendapatkan sumber informasi mengenai kualitas bahan, harga, dan juga inovasi terbaru dalam industri tekstil.

3. Komunitas usaha berperan untuk memberikan akses pada informasi pasar bahkan peluang untuk berkolaborasi dengan pengusaha lain
4. Lembaga pemerintah berperan untuk memberikan akses pada bantuan permodalan ataupun informasi mengenai kebijakan yang relevan.
5. Keluarga dan teman berperan sebagai tempat memberikan informasi ataupun dukungan emosional, finansial, dan bahkan tenaga kerja

Teori Keberlanjutan oleh John Elkington memperkenalkan konsep *Triple Bottom Line* pada tahun 1994 dan terbit pada tahun 1997 dalam bukunya yang berjudul "*Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business.*" *Triple Bottom Line* merupakan sebuah susunan ataupun kerangka yang praktis untuk keberlanjutan. Teori Keberlanjutan John Elkington tahun 1997, membahas dan berfokus kepada 3P dimensi penting: ekonomi (*profit*), sosial (*people*), dan lingkungan (*planet*) yang biasanya disebut dengan *Triple Bottom Line* (Alhaddi, 2015) berikut penjelasan dari masing-masingnya:

1. Dimensi Ekonomi (*Profit*). Menurut John Elkington, dimensi *profit* dalam keberlanjutan tidak hanya soal menghasilkan keuntungan, tetapi juga bagaimana usaha dapat tumbuh, bertahan, dan memberikan kontribusi ekonomi dalam jangka panjang (Elkington, 1998). Garis ekonomi mengaitkan pertumbuhan organisasi dengan pertumbuhan ekonomi dan seberapa baik kontribusinya untuk mendukung pertumbuhan ekonomi.
2. Dimensi Sosial (*People*). Dimensi sosial termasuk praktik bisnis yang adil dan bermanfaat bagi masyarakat, tenaga kerja, dan modal manusia. Menurut Elkington (1998) dimensi *People* ini ia menekankan bahwa pentingnya kesejahteraan sosial, keterlibatan pelanggan, dan pengembangan sumber daya manusia sebagai bagian dari keberlanjutan.
3. Dimensi Lingkungan (*Planet*). Menurut John Elkington, dimensi *planet* ini ia menekankan bahwa pentingnya pengelolaan sumber daya alam dan lingkungan secara bijak agar usaha tidak merusak ekosistem dan dapat bertahan dalam jangka panjang. Akan tetapi, dalam penelitian ini dimensi lingkungan akan peneliti kaitkan dengan fokus penelitian, yaitu usaha konveksi. Dimana akan membahas secara spesifik terkait bagaimana dengan kondisi lingkungan usaha konveksi.

Keberlanjutan usaha tidak hanya dipengaruhi oleh faktor dari segi aspek ekonomi saja, tetapi juga dipengaruhi dari segi faktor lainnya yaitu dari aspek sosial dan aspek lingkungan. Keberlanjutan usaha (*business sustainability*) merupakan bentuk konsistensi dari usaha yang berisi terkait proses berlangsungnya usaha baik itu mencakup perkembangan, pertumbuhan,

bahkan adanya strategi untuk menjaga kelangsungan usaha yang akan menuju pada eksistensi (ketahanan). Berjalannya usaha tidak jauh-jauh dari yang namanya hubungan sosial agar keberlanjutan usaha tetap berjalan. Beberapa hal yang juga perlu diperhatikan demi keberlanjutan usaha tetap berjalan, dapat dilihat dari (Yanti & Muldjono, 2018), seperti pendapatan usahanya, pertumbuhan usahanya, permintaan pelanggannya, daya saing, serta kondisi lingkungan usahanya (yang dapat dinilai dari perubahan trend di pasar dari segi model pakaiannya, perkembangan teknologi, harga bahan baku, ataupun kebijakan pemerintah yang berubah).

Penelitian ini menggunakan hipotesis 2 arah yang dimana belum ditemukan arah yang pastinya dengan dituliskan:

H1: Ada terdapat pengaruh jaringan sosial terhadap keberlanjutan usaha pedagang konveksi di Pasar Simpang Aur

H0: Tidak ada terdapat pengaruh jaringan sosial terhadap keberlanjutan usaha pedagang konveksi di Pasar Simpang Aur

Operasional indikator yang digunakan pada penelitian ini, adalah:

1. Variabel jaringan sosial menggunakan 4 indikator dari teorinya Mark Granovetter, yaitu norma dan kepadatan jaringan, lemah atau kuatnya ikatan, peran lubang struktur, dan interpretasi terhadap tindakan ekonomi - non ekonomi.
2. Variabel keberlanjutan usaha menggunakan 3 indikator dari teorinya John Elkington, yaitu ekonomi (*profit*), sosial (*people*), dan lingkungan (*planet*).

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini termasuk pendekatan kuantitatif inferensial dengan sifat asosiatif-hubungan kausalitas. Populasinya adalah pedagang usaha konveksi di Blok J Lantai 1 Pasar Simpang Aur, yaitu 720 pedagang usaha konveksi dan mendapatkan sampel menggunakan rumus dari Taro Yamane, yaitu 88 sampel responden dengan presisi 10% dan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah kuesioner dengan jawaban skala likert 5 point (sangat setuju - sangat tidak setuju) dan dokumentasi. Hasil penelitian masing-masing indikator akan disimpulkan dengan interval kelas kategori yang sudah ditetapkan berdasarkan rumus. Teknik analisis data yang digunakan adalah uji validitas dan uji reliabelitas dengan didapatkan r Tabelnya 0,207.

Didapatkan hasil uji validitas masing-masing indikator r Hitungnya $> r$ Tabelnya yang berarti valid. Hasil uji reliabelitasnya diperoleh *Cronbach Alpha* $> 0,60$ yang berarti reliabel. Tahapan selanjutnya, menggunakan uji asumsi klasik, yaitu menggunakan uji normalitas dan uji linearitas. Selanjutnya, menggunakan uji korelasi, serta uji regresi linear sederhana dengan

menggunakan uji-t yang signifikansinya $0,05/2 = 0,025$ maka (t Tabelnya 1,991) dan terakhir melakukan uji koefisiensi determinasi untuk melihat seberapa besar kontribusi variabel X terhadap variabel Y.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Penelitian melibatkan 88 sampel pedagang usaha konveksi di Blok J Lantai 1 Pasar Simpang Aur. Berikut ringkasan hasil distribusi karakteristik responden penelitian ini:

1. Berdasarkan jenis kelamin: Diperoleh Laki-Laki (21,6%) dan Perempuan (78,4%)
2. Berdasarkan umur: Diperoleh rentang umur 31-37 tahun (11,4%), rentang umur 38-44 tahun (27,3%), rentang umur 45-51 tahun (37,5%), rentang umur 52-58 tahun (22,7%), dan rentang umur 59-61 tahun (1,1%)
3. Berdasarkan pendidikan terakhir: Diperoleh lulusan SD (2,3%), lulusan SMP (9,1%), lulusan MTS (3,4%), lulusan SMA (58%), lulusan SMK (17%), lulusan D3 (3,4%), dan lulusan S1 (6,8%)
4. Berdasarkan lama usaha: Diperoleh rentang lama usaha 7-13 tahun (44,3%), rentang 14-20 tahun (36,4%), rentang 21-27 tahun (15,9%), dan rentang 28-31 tahun (3,4%)
5. Berdasarkan jenis produksi: Diperoleh produksi Baju Anak-Anak (8%), produksi Baju Daster (2,3%), produksi Baju Koko (1,1%), produksi Baju Sekolah (2,3%), produksi Baju Tidur (1,1%), produksi Blouse (9,1%), produksi Celana dan Rok Sekolah (2,3%), produksi Gamis (52,3%), produksi Jilbab (11,4%), produksi Mukena (9,1%), dan produksi rok plisket (1,1%).

Jaringan Sosial

1. Indikator Norma dan Kepadatan Jaringan

Berikut ini disajikan tabel distribusi data indikator norma dan kepadatan jaringan di bawah ini:

Tabel 1. Distribusi Indikator Norma dan Kepadatan Jaringan

No.	Pernyataan		Jawaban					Total	Skor
			SS	S	KS	TS	STS		
1.	Bapak/ibu merasa (kesulitan) terbebani dalam mempromosikan	F	18	58	12	0	0	88	358
		%	20.5	65.9	13.6	0	0	100	

No.	Pernyataan		Jawaban					Total	Skor
			SS	S	KS	TS	STS		
	barang ke media sosial								
2.	Bapak/ibu selalu mengikuti setiap trend model/bahan terbaru yang muncul di pasar	F	29	48	11	0	0	88	370
		%	33.0	54.5	12.5	0	0	100	
3.	Bapak/ibu sering berinteraksi tentang usaha konveksi dengan sesama jaringan sosial konveksi yang dimiliki	F	0	24	49	15	0	88	273
		%	0	27.3	55.7	17.0	0	100	
4.	Bapak/ibu merasa, ikut serta dalam kegiatan/acara bersama sesama pedagang konveksi (merupakan hal yang dibutuhkan)	F	0	47	24	17	0	88	294
		%	0	53.4	27.3	19.3	0	100	
5.	Bagi bapak/ibu, memiliki banyak kenalan dengan sesama pedagang konveksi adalah hal yang diperlukan	F	0	50	24	14	0	88	300
		%	0	56.8	27.3	15.9	0	100	
6.	Bapak/ibu dalam seminggu ini sering berinteraksi dengan pelanggan yang	F	0	31	34	23	0	88	272
		%	0	35.2	38.6	26.1	0	100	

No.	Pernyataan		Jawaban					Total	Skor
			SS	S	KS	TS	STS		
	dimiliki								
7.	Bapak/ibu dikucilkan oleh sesama pedagang konveksi, jika tidak mengikuti aturan tidak tertulis (di lingkungan konveksi) (seperti: tidak saling membantu, tidak menjaga kerahasiaan, menjatuhkan sesama)	F	0	34	27	27	0	88	271
		%	0	38.6	30.7	30.7	0	100	
Total Skor									2.138

Sumber: Data Lapangan, 2025

Berdasarkan hasil distribusi jawaban responden, menunjukkan alasannya dikarenakan faktor internal seperti persaingan dan kemandirian, serta kondisi ekonomi yang menurun dan kurangnya komunitas solid, menjadi penghambat kolaborasi dan solidaritas dalam jaringan. Dengan demikian, meskipun norma jaringan cukup kuat, kepadatan jaringan masih perlu ditingkatkan untuk mendukung keberlanjutan usaha pedagang konveksi.

**Tabel 2. Interval Kelas Kategori Indikator
Norma dan Kepadatan Jaringan**

Interval Kelas	Frekuensi	Kategori
7-15	0	Rendah
16-24	44	Sedang
25-35	44	Tinggi

Sumber: Olahan Peneliti, 2025

Berdasarkan hasil distribusi masing-masing pernyataan norma dan kepadatan jaringan di atas, hasil interval kelas kategori yang didapatkan bahwa indikator norma dan kepadatan jaringan termasuk ke dalam kategori “Sedang” hingga “Tinggi”.

2. Indikator Lemah atau Kuatnya Ikatan

Tabel 3. Distribusi Indikator Lemah atau Kuatnya Ikatan

No.	Pernyataan		Jawaban					Total	Skor
			SS	S	KS	TS	STS		
1.	Bapak/ibu, membutuhkan hubungan yang baik dengan sesama pedagang konveksi.	F	42	39	7	0	0	88	387
		%	47.7	44.3	8.0	0	0	100	
2.	Bapak/ibu, membutuhkan hubungan yang baik dengan sesama toko bahan tekstil	F	0	66	14	8	0	88	322
		%	0	75.0	15.9	9.1	0	100	
3.	Bapak/ibu nyaman berbagi cerita dengan sesama teman pedagang di Pasar Simpang Aur	F	9	15	37	18	9	88	261
		%	10.2	17.0	42.0	20.5	10.2	100	
4.	Bagi bapak/ibu, memiliki hubungan yang erat dengan jaringan sosial konveksi merupakan hal yang diperlukan untuk menunjang keberlanjutan usaha	F	7	32	20	29	0	88	281
		%	8.0	36.4	22.7	33.0	0	100	
5.	Bapak/ibu mendapatkan informasi biasanya dari sesama pedagang konveksi dan sesama toko bahan tekstil	F	0	44	35	9	0	88	299
		%	0	50.0	39.8	10.2	0	100	

No.	Pernyataan		Jawaban					Total	Skor
			SS	S	KS	TS	STS		
6.	Bapak/ibu percaya dengan sesama teman pedagang konveksi jika memberikan titipan/menjaga jualan sebentar	F	8	23	37	16	4	88	279
		%	9.1	26.1	42.0	18.2	4.5	100	
Total Skor									1.829

Sumber: Data Lapangan, 2025

Berdasarkan hasil distribusi jawaban responden, mengindikasikan bahwa hubungan sosial yang terjalin bersifat terbatas dan lebih fungsional atau transaksional. Kondisi ini mencerminkan bahwa meskipun ikatan sosial dianggap penting, intensitas dan kedalaman hubungan antar pedagang masih perlu ditingkatkan untuk mendukung keberlanjutan usaha secara optimal.

Tabel 4. Interval Kelas Kategori Indikator

Lemah atau Kuatnya Ikatan

Interval Kelas	Frekuensi	Kategori
6-13	0	Rendah
14-21	51	Sedang
22-30	37	Tinggi

Sumber: Olahan Peneliti, 2025

Berdasarkan hasil distribusi masing-masing pernyataan lemah atau kuatnya ikatan di atas, selanjutnya peneliti melakukan analisis kategori indikator sesuai tingkat kelas yang sudah dicantumkan di atas. Hasil yang didapatkan bahwa indikator lemah atau kuatnya ikatan termasuk ke dalam kategori “Sedang”.

3. Indikator Peran Lubang Struktur Jaringan

Tabel 5. Distribusi Indikator Peran Lubang Struktur

No.	Pernyataan		Jawaban					Total	Skor
			SS	S	KS	TS	STS		
1.	Dalam 6 bulan terakhir, bapak/ibu bekerjasama dengan	F	0	8	13	30	37	88	168
		%	0	9.1	14.8	34.1	42.0	100	

No.	Pernyataan		Jawaban					Total	Skor
			SS	S	KS	TS	STS		
	konveksi yang berbeda produksi untuk menciptakan produksi beragam.								
2.	Dalam 6 bulan terakhir, bapak/ibu memperkenalkan pelanggan kepada konveksi lain apabila membutuhkan	F	0	39	17	29	3	88	268
		%	0	44.3	19.3	33.0	3.4	100	
3.	Bapak/ibu mendapatkan informasi terbaru terkait usaha konveksi dari sosial media yang dimiliki	F	0	52	20	8	8	88	292
		%	0	59.1	22.7	9.1	9.1	100	
4.	Dalam 6 bulan terakhir, bapak/ibu bekerjasama dengan jasa bordir untuk dapat memproduksi model yang baru.	F	2	26	5	19	36	88	203
		%	2.3	29.5	5.7	21.6	40.9	100	
5.	Dalam 6 bulan terakhir, bapak/ibu bekerjasama dengan para distributor untuk memperjualkan barang produksi	F	0	22	38	14	14	88	244
		%	0	25.0	43.2	15.9	15.9	100	
6.	Dalam 6 bulan terakhir, bapak/ibu memperkenalkan dua	F	0	35	30	23	0	88	276
		%	0	39.8	34.1	26.1	0	100	

No.	Pernyataan		Jawaban					Total	Skor
			SS	S	KS	TS	STS		
	kelompok teman sesama pedagang konveksi yang sebelumnya tidak saling kenal								
7.	Dalam 6 bulan terakhir, bapak/ibu mendapatkan pembeli baru dari temannya teman sesama pedagang konveksi	F	0	34	22	19	13	88	253
		%	0	38.6	25.0	21.6	14.8	100	
Total Skor									1.704

Sumber: Data Lapangan, 2025

Berdasarkan hasil distribusi jawaban responden di atas, menunjukkan bahwa sebagian besar responden tidak melakukan kerjasama. Meskipun kerjasama lintas kelompok masih terbatas dan jaringan sosial cenderung terfragmentasi, peran lubang struktur tetap ada dan berpotensi dikembangkan untuk mendukung keberlanjutan usaha konveksi.

**Tabel 6. Interval Kelas Kategori Indikator
Peran Lubang Struktur**

Interval Kelas	Frekuensi	Kategori
7-15	19	Rendah
16-24	54	Sedang
25-35	15	Tinggi

Sumber: Olahan Peneliti, 2025

Berdasarkan hasil distribusi masing-masing pernyataan peran lubang struktur jaringan di atas, selanjutnya peneliti melakukan analisis kategori indikator sesuai tingkat kelas yang sudah dicantumkan di atas. Hasil yang didapatkan bahwa indikator peran lubang struktur termasuk ke dalam kategori “Sedang”.

4. Indikator Interpretasi Terhadap Tindakan Ekonomi dan Non Ekonomi (*Embeddedness*)

Tabel 7. Distribusi Indikator *Embeddedness*

N o.	Pernyataan		Jawaban					Tot al	Sk or
			S S	S	K S	T S	S T S		
1.	Dalam 6 bulan terakhir ini, bapak/ibu meminta rekomendasi kepada sesama pedagang konveksi tentang toko bahan tekstil yang bagus	F	0	31	23	20	14	88	24 7
		%	0	35 .2	26 .1	22 .7	15 .9	100	
2.	Dalam 6 bulan terakhir, bapak/ibu meminta rekomendasi dari sesama pedagang konveksi terkait anak jahit baru	F	0	7	24	23	34	88	18 0
		%	0	8. 0	27 .3	26 .1	38 .6	100	
3.	Dalam 6 bulan terakhir ini, bapak/ibu sebelum memproduksi model baru, berdiskusi terlebih dahulu dengan toko bahan	F	0	17	42	29	0	88	25 2
		%	0	19 .3	47 .7	33 .0	0	100	
4.	Bapak/ibu lebih percaya diri dalam menentukan keputusan setelah berdiskusi dengan jaringan sosial konveksi yang dimiliki.	F	0	19	38	31	0	88	25 2
		%	0	21 .6	43 .2	35 .2	0	100	
5.	Ketika ada pedagang lain yang menurunkan harga barang jualannya secara tiba-tiba, apakah bapak/ibu dapat memahami tindakannya tersebut?	F	0	30	24	30	4	88	25 6
		%	0	34 .1	27 .3	34 .1	4. 5	100	

N o.	Pernyataan		Jawaban					Tot al	Sk or
			S S	S	K S	T S	S T S		
Total Skor									1.1 87

Sumber: Data Lapangan, 2025

Berdasarkan hasil distribusi jawaban responden di atas, menunjukkan bahwa indikator ini menunjukkan adanya keterlekatan sosial yang kompleks antara tindakan ekonomi dan non-ekonomi dalam jaringan sosial usaha konveksi, di mana interaksi sosial dan pertukaran informasi masih terbatas oleh persaingan dan rendahnya tingkat kepercayaan.

Tabel 8. Interval Kelas Kategori Indikator *Embeddedness*

Interval Kelas	Frekuensi	Kategori
5-11	25	Rendah
12-18	59	Sedang
19-25	4	Tinggi

Sumber: Olahan Peneliti, 2025

Berdasarkan hasil distribusi masing-masing pernyataan *embeddedness* di atas, selanjutnya peneliti melakukan analisis kategori indikator sesuai tingkat kelas yang sudah dicantumkan di atas. Hasil yang didapatkan bahwa indikator interpretasi terhadap tindakan ekonomi dan non ekonomi termasuk ke dalam kategori “Sedang”.

Keberlanjutan Usaha

1. Indikator Dimensi Ekonomi (*Profit*)

Tabel 9. Distribusi Indikator Dimensi Ekonomi

No.	Pernyataan		Jawaban					Total	Skor
			SS	S	KS	TS	STS		
1.	Pendapatan usaha konveksi bapak/ibu menurun sejak 6 bulan terakhir hingga saat ini	F	18	58	12	0	0	88	358
		%	20.5	65.9	13.6	0	0	100	
2.	Bapak/ibu mengalami kesulitan dalam	F	24	52	12	0	0	88	364
		%	27.3	59.1	13.6	0	0	100	

No.	Pernyataan		Jawaban					Total	Skor
			SS	S	KS	TS	STS		
	menjual barang produksi >5 kodi dalam satu bulan pada 6 bulan terakhir ini.								
3.	Pendapatan usaha konveksi bapak/ibu tahun ini memungkinkan untuk memproduksi trend bahan/model yang ada di pasar	F	0	9	29	34	16	88	207
		%	0	10.2	33.0	38.6	18.2	100	
4.	Sejak 6 bulan terakhir ini, bapak/ibu berhasil mempertahankan pelanggan untuk terus membeli kembali hasil barang yang diproduksi.	F	0	3	28	27	30	88	180
		%	0	3.4	31.8	30.7	34.1	100	
5.	Pada tahun ini, pembeli bapak/ibu yang berasal dari luar daerah bertambah dari sebelumnya	F	0	13	24	33	18	88	208
		%	0	14.8	27.3	37.5	20.5	100	
6.	Jumlah pelanggan usaha konveksi bapak/ibu pada tahun ini bertambah dari sebelumnya	F	0	16	9	51	12	88	205
		%	0	18.2	10.2	58.0	13.6	100	
7.	Bapak/ibu	F	0	23	9	39	17	88	214

No.	Pernyataan		Jawaban					Total	Skor
			SS	S	KS	TS	STS		
	memanfaatkan fasilitas kredit bank pada tahun ini untuk keberlanjutan usaha konveksi	%	0	26.1	10.2	44.3	19.3	100	
Total Skor									1.736

Sumber: Data Lapangan, 2025

Berdasarkan hasil distribusi jawaban responden, menunjukkan bahwa indikator dimensi ekonomi ini menggambarkan tekanan berat pada profitabilitas usaha konveksi di Blok J lantai 1 Pasar Simpang Aur, yang menghambat inovasi, retensi pelanggan, dan pengembangan usaha secara berkelanjutan.

Tabel 10. Interval Kelas Kategori Indikator Dimensi Ekonomi

Interval Kelas	Frekuensi	Kategori
7-15	9	Rendah
16-24	68	Sedang
25-35	11	Tinggi

Sumber: Olahan Peneliti, 2025

Berdasarkan hasil distribusi masing-masing pernyataan dimensi ekonomi di atas, selanjutnya peneliti melakukan analisis kategori indikator sesuai tingkat kelas yang sudah dicantumkan di atas. Hasil yang didapatkan bahwa indikator dimensi ekonomi termasuk ke dalam kategori “Sedang”.

2. Dimensi Sosial (*People*)

Tabel 11. Distribusi Indikator Dimensi Sosial

No.	Pernyataan		Jawaban					Total	Skor
			SS	S	KS	TS	STS		
1.	Dalam 6 bulan terakhir, permintaan custom pelanggan akhir-akhir ini meningkat	F	0	40	19	17	12	88	263
		%	0	45.5	21.6	19.3	13.6	100	

No.	Pernyataan		Jawaban					Total	Skor
			SS	S	KS	TS	STS		
2.	Dalam 6 bulan terakhir, bapak/ibu melibatkan pelanggan dalam membuat model produksi yang baru (seperti: dalam menentukan pemilihan bahan)	F	0	36	26	26	0	88	274
		%	0	40.9	29.5	29.5	0	100	
3.	Dalam 6 bulan terakhir, bapak/ibu belakangan ini mengalami kesulitan dalam memenuhi permintaan custom dari pelanggan.	F	0	29	21	21	17	88	238
		%	0	33.0	23.9	23.9	19.3	100	
4.	Dalam 6 bulan terakhir, usaha konveksi bapak/ibu tahun ini memungkinkan untuk menambah anak jahit lagi.	F	0	22	14	37	15	88	219
		%	0	25.0	15.9	42.0	17.0	100	
5.	Berinovasi dan kreatif dalam menjalankan usaha konveksi sangat diperlukan	F	9	20	33	19	7	88	266
		%	10.2	22.7	37.5	21.6	8.0	100	
Total Skor									1.360

Sumber: Data Lapangan, 2025

Berdasarkan hasil distribusi jawaban responden, menunjukkan bahwa dimensi sosial dalam keberlanjutan usaha konveksi sangat dipengaruhi oleh interaksi dengan pelanggan dan

kemampuan beradaptasi, sementara pengembangan sumber daya manusia dan inovasi masih menjadi tantangan utama di tengah kondisi ekonomi yang sulit.

Tabel 12. Interval Kelas Kategori Indikator Dimensi Sosial

Interval Kelas	Frekuensi	Kategori
5-11	19	Rendah
12-18	58	Sedang
19-25	11	Tinggi

Sumber: Olahan Peneliti, 2025

Berdasarkan hasil distribusi masing-masing pernyataan dimensi sosial di atas, selanjutnya peneliti melakukan analisis kategori indikator sesuai tingkat kelas yang sudah dicantumkan di atas. Hasil yang didapatkan bahwa indikator dimensi sosial termasuk ke dalam kategori “Sedang”.

3. Dimensi Lingkungan (*Planet*)

Tabel 13. Distribusi Indikator Dimensi Lingkungan

No.	Pernyataan		Jawaban					Total	Skor
			SS	S	KS	TS	STS		
1.	Kondisi harga bahan baku yang tidak stabil memberikan pengaruh harga jual konveksi bapak/ibu.	F	0	29	33	26	0	88	267
		%	0	33.0	37.5	29.5	0	100	
2.	Dukungan dari sesama pedagang konveksi di lingkungan sekitar dibutuhkan dalam menjalankan usaha konveksi bapak/ibu	F	8	27	20	33	0	88	234
		%	9.1	30.7	22.7	37.5	0	100	
3.	Lokasi tempat berjualan usaha konveksi Bapak/ibu sulit dijangkau oleh pembeli maupun pelanggan.	F	0	35	30	23	0	88	276
		%	0	39.8	34.1	26.1	0	100	

No.	Pernyataan		Jawaban					Total	Skor
			SS	S	KS	TS	STS		
4.	Kondisi perca-perca produksi konveksi bapak/ibu, dimanfaatkan kembali untuk kebutuhan dan keperluan apapun.	F	8	31	23	26	0	88	285
		%	9.1	35.2	26.1	29.5	0	100	
5.	Memiliki merek atau label sendiri dalam usaha konveksi memberikan keunggulan yang kompetitif.	F	0	46	16	23	3	88	281
		%	0	52.3	18.2	26.1	3.4	100	
Total Skor									1.343

Sumber: Data Lapangan, 2025

Berdasarkan hasil distribusi jawaban responden di atas, menunjukkan bahwa dimensi lingkungan dalam keberlanjutan usaha konveksi menunjukkan adanya kesadaran terhadap pengelolaan sumber daya dan adaptasi terhadap tantangan pasar, meskipun masih terdapat beberapa kendala yang perlu diatasi.

Tabel 14. Interval Kelas Kategori Indikator Dimensi Lingkungan

Interval Kelas	Frekuensi	Kategori
5-11	9	Rendah
12-18	65	Sedang
19-25	14	Tinggi

Sumber: Olahan Peneliti, 2025

Berdasarkan hasil distribusi masing-masing pernyataan dimensi lingkungan di atas, selanjutnya peneliti melakukan analisis kategori indikator sesuai tingkat kelas yang sudah dicantumkan di atas. Hasil yang didapatkan bahwa indikator dimensi lingkungan termasuk ke dalam kategori “Sedang”.

Pengaruh Jaringan Sosial Terhadap Keberlanjutan Usaha

Uji Korelasi

Tabel 15. Uji Korelasi

Correlations			
		Jaringan Sosial	Keberlanjutan Usaha
Jaringan Sosial	Pearson Correlation	1	.545**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	88	88
Keberlanjutan Usaha	Pearson Correlation	.545**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	88	88
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).			

Sumber: Olahan SPSS, 2025

Diperoleh nilai signifikansi pada variabel Jaringan Sosial sebesar 0,000 dan nilai signifikansi pada variabel Keberlanjutan Usaha sebesar 0,000 juga yang artinya nilai signifikansi kedua variabel < dari 0,05 dengan kesimpulan bahwa variabel jaringan sosial dengan variabel keberlanjutan usaha diketahui berkorelasi (memiliki hubungan). Untuk mengetahui seberapa tingkatnya hubungan antar kedua variabel tersebut, dapat difokuskan pada bagian *Pearson Correlation* nya dimana terdapat nilai sebesar 0,545 dengan disesuaikan berdasarkan tabel interpretasi koefisiensi korelasi ditemukan bahwa termasuk ke dalam tingkat hubungan yang “Cukup”. Kesimpulannya, variabel jaringan sosial dengan variabel keberlanjutan usaha memiliki hubungan keeratan tingkat sedang dimana hubungannya tidak terlalu kuat ataupun lemah.

Uji Regresi Linear Sederhana

Tabel 16. Uji Regresi Linear Sederhana

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	19.875	4.993		3.981	.000
	Jaringan Sosial	.384	.064	.545	6.028	.000
a. Dependent Variable: Keberlanjutan Usaha						

Sumber: Olahan SPSS, 2025

Diperoleh nilai konstan (a) sebesar 19.875 dan nilai koefisiensi regresi (b) sebesar 0,384 maka persamaan regresi linearnya adalah sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

$$Y = 19.875 + 0,384 X$$

Berdasarkan hasil tabel *Coefficients* diatas menunjukkan hasil data sebagai berikut:

1. Nilai konstanta (a) sebesar 19.875 yang menunjukkan bahwa jika nilai jaringan sosial (X) bernilai konstanta nol (0), maka nilai keberlanjutan usaha (Y) diperkirakan sebesar 19.875
2. Nilai koefisiensi (b) sebesar + 0,384 menunjukkan bahwa setiap peningkatan satu unit dalam jaringan sosial (X) akan menyebabkan peningkatan rata-rata sebesar 0,384 unit dalam keberlanjutan usaha pedagang konveksi (Y). Koefisien regresinya bernilai mendekati angka (1) yang membuktikan bahwa ada pengaruh positif antara jaringan sosial dan keberlanjutan usaha.

Uji-t

Hasil uji-t nya dapat dilihat dari olahan SPSS pada uji regresi linear sederhana di atas. Diperoleh nilai t Hitungnya nya sebesar 6.028 dengan nilai signifikansinya 0,000 yang artinya nilai t Hitungnya lebih > dari t Tabelnya yaitu 1,991 dan nilai signifikasinya juga < dari 0,05. Disimpulkan bahwa hasil Uji-t menyatakan H_1 diterima atau H_0 ditolak.

Koefisiensi Determinasi

Tabel 17. Koefisiensi Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.545 ^a	.297	.289	5.06167
a. Predictors: (Constant), Jaringan Sosial				

Sumber: Olahan SPSS, 2025

Diperoleh bahwa nilai R Square nya sebesar 0,297 yang artinya R Square pada jaringan sosial memberikan sumbangan terhadap keberlanjutan usaha sebesar 29,7%. Kesimpulannya, diluar sumbangan 29,7% tersebut yaitu 70,3% nya merupakan sumbangan yang dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Analisis Teori

Teori Jaringan Sosial (Granovetter)

Penelitian ini mengonfirmasi bahwa jaringan sosial pelaku usaha konveksi memiliki

norma dan kepadatan yang cukup kuat, membangun solidaritas dan komunikasi yang baik antar anggota. Namun, norma yang kaku juga menimbulkan tekanan sosial dan membatasi ruang inovasi. Ikatan kuat antar pedagang memberikan dukungan emosional, tetapi ikatan lemah dengan pihak luar masih kurang dimanfaatkan, sehingga peluang informasi dan inovasi terbatas. Peran sebagai penghubung antar kelompok (lubang struktur) juga masih rendah, sehingga kolaborasi lintas kelompok belum optimal. Selain itu, keterlekatan sosial dalam pengambilan keputusan ekonomi belum maksimal, karena pelaku usaha cenderung membuat keputusan secara individual tanpa memanfaatkan jaringan sosial secara penuh.

Teori Keberlanjutan Usaha (John Elkington)

Keberlanjutan usaha konveksi masih menghadapi tantangan pada ketiga pilar:

1. Dimensi Ekonomi. Pendapatan menurun dan kesulitan menjual produk menghambat pertumbuhan usaha. Strategi perlu diperkuat untuk memperluas pasar dan meningkatkan modal.
2. Dimensi Sosial. Keterlibatan pelanggan dan pengembangan tenaga kerja masih terbatas, walaupun permintaan custom meningkat. Inovasi dan pelatihan tenaga kerja perlu ditingkatkan agar pilar sosial lebih kuat.
3. Dimensi Lingkungan. Pengelolaan limbah dan penggunaan sumber daya belum optimal, meskipun ada upaya pemanfaatan limbah produksi. Praktik ramah lingkungan perlu diperkuat untuk mendukung keberlanjutan jangka panjang.

Secara keseluruhan jaringan sosial yang kuat dan norma yang ada menjadi modal penting, namun perlu dibarengi dengan keterbukaan, kolaborasi, dan pemanfaatan jaringan yang lebih luas. Sementara itu, keberlanjutan usaha konveksi membutuhkan perbaikan di aspek ekonomi, sosial, dan lingkungan agar dapat tumbuh dan bertahan secara berkelanjutan.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan penelitian ini bahwa pengaruh jaringan sosial terhadap keberlanjutan usaha diperoleh hasil uji korelasinya menunjukkan adanya pengaruh signifikan antara variabel jaringan sosial dengan variabel keberlanjutan usaha pedagang konveksi di Pasar Simpang Aur. Dihasilkan tingkat korelasi nya sebesar 0,545 mengindikasikan hubungan antar kedua variabel berada ditingkat yang cukup kuat. Lebih lanjut, untuk hasil uji t diperoleh dengan nilai t hitungnya sebesar 6,028 dan signifikansi $0,000 < 0,05$ yang mengkonfirmasi bahwa variabel jaringan sosial secara signifikan mempengaruhi variabel keberlanjutan usaha pedagang konveksi. Selain itu, kontribusi variabel jaringan sosial terhadap variabel keberlanjutan usaha

adalah sebesar 29,7%, sebagaimana yang telah ditunjukkan oleh nilai *R-square* nya, yaitu 0,297.

Sarannya, bagi pedagang usaha konveksi di Blok J Lantai 1 Pasar Simpang Aur, disarankan untuk terus mengembangkan dan memanfaatkan jaringan sosial yang dimiliki. Hal tersebut dapat dilakukan melalui peningkatan interaksi, pertukaran informasi dengan sesama pedagang, pemasok, pelanggan, serta kerjasama (kolaborasi). Saran bagi penelitian selanjutnya, disarankan untuk mengeksplorasi faktor-faktor lain yang mempengaruhi keberlanjutana usaha konveksi di luar jaringan sosial, seperti membahas modal sosial usahanya, inovasi produksi, strategi pemasarannya, atau pengaruh lain yang mungkin lebih berpengaruh terhadap dimensi ekonomi keberlanjutan usaha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Peneliti menyampaikan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah berkontribusi dalam pelaksanaan dan penyelesaian penelitian ini. Ucapan terima kasih khususnya peneliti sampaikan kepada masyarakat yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk berbagi informasi, pengalaman, serta pandangannya dalam melengkapi kebutuhan penulisan ini. Semoga hasil penelitian ini, dapat memberikan manfaat dan menjadi sumbangan yang positif bagi pembaca, pedagang usaha konveksi serta kebijakan pemerintah dalam mengelola kondisi ekonomi.

DAFTAR REFERENSI

- Alhaddi, H. (2015). Triple Bottom Line and Sustainability: A Literature Review. *Business and Management Studies*, 1 (2), 6–10.
- Dinas Koperasi, U. dan P. P. S. A. K. B. (2023). *Blok Pasar Grosir di Pasar Simpang Aur Kota Bukittinggi*.
- Elkington, J. (1998). Partnerships From Cannibals With Forks: The Triple Bottom Line of 21st-century Business. *Environmental Quality Management*, 8 (1), 37–51.
- George Ritzer. (2018). *Teori Sosiologi Modern*.
- Granovetter, M. (2018). The impact of social structure on economic outcomes. *The Sociology of Economic Life, Third Edition*, 19(1), 46–61. <https://doi.org/10.4324/9780429494338>
- Hartiyusma, F., & Resdati, R. (2024). Modal Sosial Pedagang Usaha Kerupuk Sagu Di Desa Pulau Godagang Kari Kecamatan Kuantan Tengah Kabupaten Kuantan Singingi. *Nusantara: Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial*, 11(10), 3950-3959.
- Yanti, VA, Amanah, S., & Muldjono, P. (2018). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberlanjutan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Bandung dan Bogor. *Jurnal Pengkajian Dan Pengembangan Teknologi Pertanian*, 20(2)(18), 137-148.

