
Peran Jaringan Sosial dalam Kewirausahaan di Banjarmasin: Tinjauan Sistematis terhadap Keterhubungan dan Dampaknya terhadap Kesuksesan Bisnis

Muhammad Fernanda Rizaldy¹, Hastin Umi Anisah^{2*}, Mahdi Hidayatullah³

^{1,2,3} Universitas Lambung Mangkurat, Indonesia

Alamat: Jl Brigjen H. Hasan Basri, Pangeran, Kec. Banjarmasin Utara, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan

Korespondensi penulis: humianisah@ulm.ac.id

Abstract. *This study presents a systematic literature review (SLR) to explore the role of social networks in entrepreneurship within the context of Banjarmasin. The research investigates how social connections affect business success, focusing on the influence of networking in developing sustainable ventures. By analyzing peer-reviewed articles published over the last decade, the study identifies key themes, including community support, collaboration, network strength, and access to resources, which act as significant drivers for business growth. Both formal and informal networks are found to play essential roles in enhancing entrepreneurial outcomes. The findings suggest that optimizing these social networks is crucial for achieving sustainable business development. This study offers practical insights for entrepreneurs and policymakers, aiming to provide strategies that leverage local social capital for improved business performance in Banjarmasin.*

Keywords: *Social networks, entrepreneurship, business success, Banjarmasin, sustainable ventures*

Abstrak. Penelitian ini menyajikan tinjauan literatur sistematis (SLR) untuk mengeksplorasi peran jaringan sosial dalam kewirausahaan di Banjarmasin. Penelitian ini mengkaji bagaimana keterhubungan sosial mempengaruhi kesuksesan bisnis, dengan fokus pada dampak jaringan dalam pengembangan usaha berkelanjutan. Berdasarkan analisis artikel peer-review yang diterbitkan dalam dekade terakhir, studi ini mengidentifikasi tema-tema utama seperti dukungan komunitas, kolaborasi, kekuatan jaringan, dan akses ke sumber daya sebagai pendorong penting bagi pertumbuhan bisnis. Jaringan formal dan informal terbukti memiliki peran krusial dalam meningkatkan hasil kewirausahaan. Temuan menunjukkan bahwa optimalisasi jaringan sosial sangat penting untuk mencapai pengembangan bisnis berkelanjutan. Penelitian ini memberikan wawasan praktis bagi pengusaha dan pembuat kebijakan, menawarkan strategi untuk memanfaatkan modal sosial lokal guna meningkatkan kinerja bisnis di Banjarmasin.

Kata kunci: Jaringan Sosial, Kewirausahaan, Kesuksesan Bisnis, Banjarmasin, Usaha Berkelanjutan

1. LATAR BELAKANG

Kewirausahaan telah menjadi salah satu pilar utama dalam memperkuat perekonomian global, termasuk di Indonesia. Data dari Badan Pusat Statistik (BPS, 2022) menunjukkan bahwa jumlah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia telah mencapai lebih dari 64 juta unit, memberikan kontribusi lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional. Di Kalimantan Selatan, khususnya Banjarmasin, UMKM mengalami peningkatan yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir, dipacu oleh kebijakan pemerintah yang mendorong pengembangan sektor kewirausahaan guna memperkuat ekonomi lokal (BPS, 2022).

Namun demikian, tantangan bagi wirausahawan di Banjarmasin untuk mempertahankan dan mengembangkan usahanya masih sangat besar. Penelitian yang dilakukan oleh Alamsyah dan Hasanuddin (2021) menunjukkan bahwa keterbatasan modal dan akses pasar menjadi hambatan utama dalam keberlangsungan usaha kecil dan menengah di wilayah ini. Selain itu,

keterhubungan antarwirausahawan dengan komunitas bisnis yang lebih luas juga dianggap menjadi salah satu kendala yang signifikan dalam meningkatkan daya saing usaha lokal (Alamsyah & Hasanuddin, 2021).

Beberapa penelitian terdahulu mengungkapkan bahwa jaringan sosial memiliki peran fundamental dalam mendukung kesuksesan kewirausahaan. Sebagai contoh, studi oleh Kolhe (2023) menunjukkan bahwa wirausahawan dengan jaringan sosial yang kuat memiliki akses lebih besar terhadap sumber daya, pengetahuan, dan peluang pasar, yang pada akhirnya memberikan dampak positif pada pertumbuhan bisnis mereka (Kolhe, 2023). Studi lain juga menegaskan bahwa keterhubungan dalam jaringan sosial membantu wirausahawan dalam menghadapi tantangan ekonomi yang dinamis dan kompleks (Sarkar, 2023);(Mahmud et al., 2021).

Tantangan utama di Banjarmasin adalah rendahnya keterlibatan wirausahawan lokal dalam jaringan sosial bisnis yang luas dan produktif. Penelitian oleh Mahmud et al. (2021) menunjukkan bahwa kurangnya jaringan sosial yang kuat membatasi akses wirausahawan ke informasi dan peluang pasar yang lebih luas, sehingga menghambat kemampuan UMKM di wilayah ini untuk bersaing secara efektif (Mahmud et al., 2021). Kondisi ini menunjukkan adanya kesenjangan dalam keterhubungan sosial yang harus segera diatasi untuk meningkatkan daya saing UMKM di Banjarmasin.

Penelitian ini penting untuk memperdalam pemahaman tentang bagaimana jaringan sosial dapat memberikan manfaat bagi wirausahawan, terutama dalam konteks lokal di Banjarmasin. Studi-studi berskala internasional menekankan bahwa jaringan sosial berperan dalam peningkatan inovasi dan kolaborasi bisnis yang sangat krusial dalam menghadapi kompetisi bisnis yang semakin ketat (Simonova et al., 2019). Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memperkaya literatur akademis dan memberikan rekomendasi kebijakan yang relevan bagi pemerintah dalam mendukung ekosistem bisnis yang lebih inklusif.

2. KAJIAN TEORITIS

Kewirausahaan dan Faktor Kesuksesan

Kewirausahaan merupakan salah satu motor utama dalam perekonomian yang mencakup kemampuan inovatif dan pengambilan risiko oleh individu atau kelompok untuk menciptakan nilai ekonomi baru (Schumpeter, 1934). Teori creative destruction dari Schumpeter menekankan bahwa inovasi adalah kunci dalam kewirausahaan, yang memungkinkan pelaku bisnis untuk menciptakan produk atau layanan yang menggantikan yang lama. Pada konteks usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), modal, manajemen risiko, dan daya inovatif

merupakan beberapa faktor utama yang mempengaruhi keberhasilan bisnis (Kolhe, 2023). Pemahaman terhadap faktor ini penting, terutama dalam menyoroti pentingnya modal dan inovasi sebagai faktor kunci dalam keberlanjutan bisnis.

Jaringan Sosial dan Akses Sumber Daya

Jaringan sosial, dalam kewirausahaan, mengacu pada struktur sosial yang terdiri dari hubungan antar individu atau kelompok yang dapat memfasilitasi akses ke sumber daya, seperti informasi dan modal. Teori social capital dari Bourdieu dan Coleman menjelaskan bahwa hubungan sosial memungkinkan individu mengakses dukungan yang mereka tidak bisa peroleh sendiri (Bourdieu, 1986; Coleman, 1988). Ronald Burt (1992) memperkenalkan konsep structural holes, yang menekankan bahwa jaringan yang terhubung pada kelompok yang berbeda dapat menawarkan peluang yang lebih besar karena akses ke informasi yang unik (Mahmud et al., 2021). Hal ini menunjukkan bahwa jaringan sosial bukan hanya alat untuk berkolaborasi, tetapi juga berfungsi sebagai sumber daya berharga dalam kewirausahaan.

Keterhubungan Sosial (*Embeddedness*) dalam Bisnis

Keterhubungan sosial atau social embeddedness adalah konsep yang menunjukkan bahwa hubungan sosial dapat memperkuat stabilitas bisnis dan meningkatkan akses ke sumber daya yang sebelumnya tidak tersedia (Simonova et al., 2019). Dalam konteks kewirausahaan, embeddedness membantu membangun kepercayaan antara wirausahawan dan mitra bisnisnya, yang sangat penting dalam menjalin kolaborasi jangka panjang.

Modal Sosial dan Keberlanjutan Usaha

Modal sosial mencakup sumber daya yang terbentuk dari jaringan hubungan sosial, yang memberikan keuntungan dalam mengakses pasar dan modal (Nahapiet & Ghoshal, 1998). Modal sosial terbagi dalam tiga dimensi, yaitu bonding, bridging, dan linking. Bonding adalah hubungan antar individu dalam kelompok yang homogen, sementara bridging menghubungkan individu dari kelompok berbeda yang memungkinkan akses informasi dan ide baru (Sarkar, 2023). Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa kewirausahawan dengan modal sosial tinggi lebih berhasil mengakses peluang pasar dan modal finansial, sehingga meningkatkan keberlanjutan usaha mereka.

Pengaruh Jaringan pada Kinerja dan Pertumbuhan Bisnis

Pengaruh jaringan sosial terhadap kinerja bisnis, khususnya UMKM, meliputi berbagai aspek seperti pemasaran, inovasi produk, dan ekspansi usaha. Studi oleh Anderson et al. (2005) menunjukkan bahwa semakin luas dan kuat jaringan sosial seorang wirausahawan, semakin tinggi kinerjanya dalam mengembangkan pasar dan merespon perubahan kebutuhan konsumen

(Kolhe, 2023). Network dynamics juga menjelaskan bagaimana dinamika jaringan dapat mempengaruhi siklus hidup bisnis.

Pengembangan Jaringan dalam Kewirausahaan Lokal

Strategi pengembangan jaringan yang efektif menjadi penting dalam kewirausahaan lokal. Teori cluster development dari Porter (1998) menekankan pentingnya klaster kewirausahaan dalam meningkatkan inovasi melalui kolaborasi antar perusahaan di wilayah tertentu (Mahmud et al., 2021). Model ini relevan dalam konteks lokal seperti Banjarmasin, di mana keterhubungan antar usaha dapat mempercepat penciptaan inovasi serta memperkuat daya saing secara kolektif.

Faktor Eksternal dalam Jaringan Sosial

Jaringan sosial dalam kewirausahaan tidak hanya dipengaruhi oleh faktor internal, tetapi juga oleh faktor eksternal seperti kebijakan pemerintah dan dukungan kelembagaan. Aldrich dan Zimmer (1986) mengidentifikasi bahwa dukungan pemerintah, melalui regulasi yang memfasilitasi pembiayaan dan pelatihan kewirausahaan, dapat memperkuat jaringan sosial (Simonova et al., 2019).

Sukses dan Keberlanjutan Bisnis

Model keberlanjutan bisnis dalam kewirausahaan memerlukan sinergi antara inovasi dan jaringan yang kuat. Resource-based view yang dikemukakan oleh Barney (1991) menekankan bahwa keunggulan kompetitif dapat dicapai melalui pengelolaan sumber daya, termasuk jaringan sosial (Kolhe, 2023). Strategi keberlanjutan dalam bisnis yang berorientasi pada kolaborasi lintas sektor dapat meningkatkan daya saing bisnis lokal.

Studi Empiris tentang Jaringan Sosial di Banjarmasin

Penelitian empiris terkait jaringan sosial di Banjarmasin memberikan gambaran spesifik mengenai keterhubungan yang mendukung kewirausahaan di wilayah ini. Data empiris menunjukkan bahwa jaringan sosial berperan dalam meningkatkan akses pasar dan memperkuat modal sosial wirausahawan lokal (Putri & Hartono, 2022). Studi perbandingan juga dapat dilakukan dengan daerah lain untuk mengidentifikasi kekhasan yang memengaruhi keterhubungan sosial wirausahawan di Banjarmasin.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif dan eksploratif dengan metode systematic literature review (SLR) untuk menganalisis peran jaringan sosial dalam kewirausahaan di Banjarmasin (Kolhe, 2023). Desain penelitian SLR dipilih untuk menyusun dan mensistematisasikan temuan empiris serta teori yang relevan mengenai keterhubungan

dalam jaringan sosial dan dampaknya terhadap kesuksesan bisnis (Sarkar, 2023). Menurut Kitchenham dan Charters (2007), SLR memungkinkan peneliti untuk melakukan identifikasi, evaluasi, dan interpretasi semua bukti yang tersedia terkait topik penelitian dengan cara yang terstruktur dan dapat diulang (Kitchenham & Charters, 2007). Data sekunder dikumpulkan dari 50 artikel ilmiah yang relevan dan terkini, yang diperoleh dari database jurnal internasional bereputasi, seperti Scopus dan Google Scholar, untuk menjamin cakupan yang luas (Mahmud et al., 2021).

Populasi kajian dalam penelitian ini meliputi seluruh artikel dan jurnal yang mengkaji jaringan sosial dalam konteks kewirausahaan, khususnya yang menerapkan konsep modal sosial, keterhubungan jaringan, dan dampak sosial terhadap keberhasilan bisnis (Simonova et al., 2019). Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis tematik, yang memungkinkan identifikasi pola dan tema utama terkait jaringan sosial dan kesuksesan bisnis (Braun & Clarke, 2006). Literatur yang terpilih diuji menggunakan pendekatan validitas tematik, sementara interpretasi hasil pengujian digunakan untuk memperlihatkan konsistensi antara berbagai sumber data (Granovetter, 1985).

Model konseptual penelitian ini dijelaskan menggunakan simbol-simbol variabel seperti *network intensity*, *business success*, dan *social capital*, yang masing-masing diinterpretasikan dalam kalimat untuk memudahkan pemahaman keterkaitan antarfaktor (Putnam, 2000). *Network intensity* diukur melalui frekuensi keterlibatan dalam jaringan bisnis, *business success* diproksikan dengan tingkat pertumbuhan pendapatan atau keuntungan bisnis, dan *social capital* dinilai dari tingkat keterhubungan dan dukungan yang diterima wirausahawan dari komunitas bisnisnya (Porter, 1998).

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bagian ini, hasil dan pembahasan disajikan secara sistematis berdasarkan analisis tematik dari literatur yang telah dikumpulkan melalui *systematic literature review* (SLR). Penelitian ini mengidentifikasi tiga tema utama terkait peran jaringan sosial dalam kewirausahaan di Banjarmasin, yaitu (1) *network intensity* atau intensitas jaringan, (2) dampak *social capital* atau modal sosial terhadap kesuksesan bisnis, dan (3) peran keterhubungan jaringan dalam mempertahankan keberlanjutan bisnis. Pembahasan ini mengacu pada hasil analisis dari 30 jurnal yang relevan, yang telah diseleksi dari total 50 jurnal yang diperoleh.

Intensitas Jaringan dalam Kewirausahaan

Jaringan sosial menjadi elemen esensial dalam mendukung kewirausahaan, terutama dalam meningkatkan akses wirausahawan terhadap informasi, peluang pasar, dan dukungan

modal. Intensitas jaringan, atau *network intensity*, merujuk pada frekuensi dan luasnya keterlibatan seorang wirausahawan dalam berbagai kegiatan yang memungkinkan terjadinya interaksi dengan aktor lain di dalam jaringan bisnis (Lin et al., 2020). Kajian literatur menunjukkan adanya korelasi positif antara intensitas jaringan dan pertumbuhan usaha. Penelitian oleh Alomar dan Ruddy (2021) menemukan bahwa wirausahawan dengan tingkat keterlibatan jaringan yang tinggi cenderung memiliki daya inovasi lebih baik, karena interaksi intensif dengan berbagai aktor memperkaya akses terhadap sumber daya dan informasi yang bervariasi. Intensitas jaringan tinggi terbukti mendukung sektor usaha kecil dan menengah dalam memanfaatkan peluang pasar baru (Morrison, 2018; Grant & Reed, 2019).

Rodriguez et al. (2019) memperkuat pentingnya frekuensi dan kedalaman keterlibatan wirausahawan dalam jaringan bisnis. Hasil penelitian mereka menunjukkan bahwa wirausahawan yang secara rutin menghadiri pertemuan bisnis dan forum komunitas cenderung lebih tangguh dalam menghadapi tantangan ekonomi. Keterlibatan intensif ini memungkinkan perluasan jaringan, penguatan dukungan modal, dan peningkatan wawasan baru yang bermanfaat bagi keberlanjutan bisnis. Chen et al. (2021) menyatakan bahwa interaksi yang sering dalam jaringan bisnis mendukung adaptasi yang lebih cepat terhadap dinamika pasar, membantu wirausahawan merespons dengan tepat terhadap peluang dan ancaman yang muncul (Chen & Carter, 2021). Hasil serupa diperoleh dari penelitian Ma & Lee (2022), yang menyatakan bahwa intensitas jaringan secara signifikan meningkatkan ketahanan usaha terhadap ketidakpastian pasar lokal.

Intensitas jaringan memiliki peran penting dalam pengembangan akses pasar wirausahawan di Banjarmasin. Fahmi dan Supriadi (2020) menemukan bahwa tingginya intensitas jaringan memungkinkan wirausahawan untuk lebih terhubung dengan pasar lokal maupun nasional melalui kolaborasi erat dengan komunitas bisnis. Temuan ini diperkuat oleh Hasan dan Nurdin (2022), yang menunjukkan bahwa keterlibatan jaringan yang tinggi memberi akses lebih besar pada informasi permintaan pasar, sehingga wirausahawan dapat menyusun strategi ekspansi pasar yang efektif. Wong et al. (2021) juga menunjukkan bahwa wirausahawan dengan intensitas jaringan tinggi mengatasi keterbatasan modal melalui kemitraan strategis yang diperoleh dari jaringan mereka, memungkinkan perluasan pasar tanpa ketergantungan besar pada sumber daya eksternal.

Keterlibatan yang tinggi dalam aktivitas jaringan memberikan peluang akses lebih luas terhadap sumber daya yang penting bagi pertumbuhan usaha. Parker dan Bygrave (2022) menekankan bahwa frekuensi keterlibatan dalam jejaring bisnis mendukung pembentukan modal sosial yang kuat, yang berpengaruh positif terhadap keberhasilan jangka panjang bisnis.

Penelitian oleh Li et al. (2019) juga menyatakan bahwa intensitas jaringan memengaruhi reputasi bisnis; wirausahawan dengan jaringan sosial yang luas cenderung memiliki kredibilitas lebih tinggi di mata mitra dan pelanggan potensial. Literatur ini secara konsisten menunjukkan bahwa intensitas jaringan merupakan elemen kunci keberhasilan kewirausahaan, baik dalam konteks lokal seperti Banjarmasin maupun skala internasional (Porter & Stern, 2021; Sharma & Wood, 2021; Meyer et al., 2020).

Dampak Modal Sosial terhadap Kesuksesan Bisnis

Modal sosial atau *social capital* adalah elemen penting dalam mendukung perkembangan kewirausahaan karena menciptakan hubungan yang memungkinkan akses ke berbagai sumber daya yang mendukung pertumbuhan usaha. Kajian literatur menunjukkan bahwa modal sosial yang kuat memberikan keunggulan kompetitif bagi wirausahawan, seperti peningkatan akses ke dukungan finansial, penguatan kredibilitas usaha, dan pembangunan hubungan yang saling menguntungkan. Putnam (2000) dan Coleman (1988) mengemukakan bahwa modal sosial yang terbentuk dari kepercayaan dan keterhubungan sosial berperan penting dalam memperkuat keunggulan kompetitif. Modal sosial ini mencakup dukungan moral, finansial, hingga informasi strategis, yang sangat membantu dalam proses pengambilan keputusan bisnis.

Peran modal sosial semakin terlihat signifikan di Banjarmasin, di mana wirausahawan lokal sangat bergantung pada komunitas bisnis terdekat sebagai sumber daya utama. Studi oleh Hasan et al. (2022) menunjukkan bahwa sekitar 70% wirausahawan lokal dengan modal sosial yang kuat mengalami peningkatan omzet bisnis, yang mengindikasikan pentingnya dukungan dari jaringan sosial dalam stabilitas dan pertumbuhan usaha. Temuan ini didukung oleh Ma & Lee (2019), yang menemukan bahwa modal sosial membantu wirausahawan mempertahankan pasar lokal mereka dengan lebih baik, terutama dalam menghadapi persaingan pasar yang dinamis. Penelitian oleh Putri et al. (2021) juga menemukan bahwa wirausahawan di Banjarmasin yang memiliki hubungan baik dalam komunitas bisnis lebih mudah mendapatkan akses ke informasi pasar dan dukungan modal yang diperlukan untuk ekspansi usaha.

Penelitian selanjutnya oleh Woolcock dan Narayan (2000) menunjukkan bahwa modal sosial berperan dalam meningkatkan stabilitas usaha karena adanya kepercayaan dan dukungan yang diberikan oleh komunitas bisnis. Di Banjarmasin, hal ini terbukti dari penelitian Fahmi dan Supriadi (2020), yang menunjukkan bahwa wirausahawan dengan jaringan yang kuat cenderung memiliki lebih banyak kesempatan untuk memperluas bisnis melalui kolaborasi dan kemitraan strategis. Chen & Carter (2021) juga mengemukakan bahwa modal sosial yang kuat memungkinkan wirausahawan mengakses informasi strategis yang tidak tersedia bagi mereka

yang tidak memiliki keterhubungan sosial yang baik, sehingga memberikan keunggulan kompetitif dalam menentukan strategi bisnis.

Temuan literatur konsisten menunjukkan bahwa modal sosial memiliki dampak signifikan pada keberhasilan bisnis di Banjarmasin, baik dari segi peningkatan stabilitas maupun ekspansi usaha. Penelitian oleh Nahapiet & Ghoshal (1998) dan Granovetter (2005) menunjukkan bahwa modal sosial membantu wirausahawan menciptakan kredibilitas dan reputasi bisnis yang lebih kuat di pasar. Selain itu, Li et al. (2021) menemukan bahwa modal sosial memberikan dukungan untuk mengatasi tantangan finansial yang sering dihadapi wirausahawan kecil, yang pada akhirnya memungkinkan mereka untuk berkembang dengan stabil dan berkelanjutan. Dengan demikian, literatur menunjukkan bahwa modal sosial merupakan faktor yang sangat penting bagi keberhasilan kewirausahaan, baik dalam skala lokal di Banjarmasin maupun dalam konteks global (Sullivan & Anderson, 2020; Kwon & Adler, 2021; Portes, 2020).

Peran Keterhubungan Jaringan dalam Keberlanjutan Bisnis

Keterhubungan dalam jaringan sosial memiliki pengaruh signifikan terhadap keberlanjutan bisnis, terutama dalam konteks kewirausahaan. Studi literatur menunjukkan bahwa tingkat keterhubungan yang tinggi atau *embeddedness* dalam jaringan sosial memungkinkan bisnis bertahan dalam jangka panjang, karena adanya dukungan dan akses terhadap sumber daya dari anggota jaringan lainnya (Granovetter, 1985). Modal sosial yang kuat memberikan stabilitas, memfasilitasi adaptasi terhadap perubahan, dan membantu wirausahawan dalam menghadapi berbagai tantangan pasar (Lin, 2020). Misalnya, penelitian oleh Gupta et al. (2019) mengungkapkan bahwa keterhubungan jaringan yang kuat mengurangi risiko bisnis dengan menyediakan informasi dan dukungan finansial yang lebih mudah diakses.

Di Banjarmasin, peran keterhubungan jaringan terlihat jelas dalam mendukung keberlanjutan bisnis lokal. Prasetyo dan Riyanto (2021) menemukan bahwa wirausahawan yang memiliki keterhubungan jaringan yang tinggi, baik di komunitas bisnis lokal maupun nasional, memiliki ketahanan lebih baik terhadap tekanan pasar dan fluktuasi ekonomi. Dalam konteks lokal, keterhubungan yang erat ini menyediakan dukungan melalui kolaborasi bisnis dan akses ke peluang pasar baru. Studi oleh Wong dan Tan (2020) juga menunjukkan bahwa keterhubungan jaringan mendorong wirausahawan untuk berkolaborasi dengan pihak eksternal dalam proyek-proyek yang lebih besar, memperluas skala bisnis mereka, dan memperkuat posisi pasar mereka.

Studi oleh Chen et al. (2021) mengungkapkan bahwa keterhubungan dalam jaringan sosial memberikan kesempatan bagi wirausahawan untuk berpartisipasi dalam kolaborasi lintas

sektor. Kolaborasi ini meningkatkan keberlanjutan bisnis karena memungkinkan akses ke sumber daya yang sebelumnya sulit dijangkau, seperti pengetahuan teknis dan sumber daya keuangan dari mitra yang beragam. Penelitian oleh Kwon et al. (2020) mendukung temuan ini, dengan menyatakan bahwa keterhubungan sosial yang tinggi memperkuat daya adaptasi wirausahawan terhadap perubahan yang dinamis, terutama dalam lingkungan bisnis yang kompetitif.

Literatur secara konsisten mendukung bahwa keterhubungan jaringan merupakan elemen vital dalam memastikan keberlanjutan bisnis. Studi oleh Aldrich dan Zimmer (2018) menunjukkan bahwa keterlibatan dalam jaringan yang kuat memungkinkan wirausahawan mengakses peluang baru dan bertahan di pasar melalui hubungan yang saling menguntungkan. Penelitian tambahan dari Nahapiet dan Ghoshal (1998) juga menggarisbawahi bahwa keterhubungan sosial dalam jaringan bisnis meningkatkan daya tahan bisnis terhadap ketidakpastian ekonomi dan menumbuhkan kepercayaan antara wirausahawan dan mitra bisnis. Dengan demikian, keterhubungan jaringan menjadi faktor kunci dalam mendukung kelangsungan dan pertumbuhan bisnis dalam jangka panjang.

Implikasi Teoritis dan Praktis

Temuan penelitian ini memperkuat teori modal sosial dan keterhubungan jaringan yang telah dikemukakan dalam literatur kewirausahaan, serta menyoroti peran penting intensitas jaringan, modal sosial, dan keterhubungan jaringan dalam keberhasilan dan keberlanjutan bisnis. Secara teoritis, penelitian ini mengonfirmasi bahwa jaringan sosial memiliki peran vital sebagai pendorong utama dalam mendukung pertumbuhan dan stabilitas bisnis jangka panjang. Hal ini relevan dengan pandangan yang dikemukakan oleh Granovetter (1985) dan Nahapiet & Ghoshal (1998), yang menekankan bahwa keterhubungan dalam jaringan sosial meningkatkan daya saing bisnis melalui akses ke informasi, sumber daya, serta dukungan strategis dari komunitas bisnis. Dalam konteks lokal seperti Banjarmasin, hasil penelitian ini mempertegas bahwa kewirausahaan dapat berkembang dengan lebih kokoh dalam lingkungan yang terikat komunitas melalui hubungan sosial yang kuat antar wirausahawan.

Secara praktis, hasil penelitian ini memberikan pedoman bagi wirausahawan untuk aktif berpartisipasi dalam kegiatan jaringan bisnis, baik pada skala lokal maupun regional. Keterlibatan yang intensif dan pemupukan modal sosial dapat membantu wirausahawan membangun reputasi, memperluas pasar, dan memperkuat kemampuan adaptasi bisnis. Selain itu, pemerintah daerah dan organisasi kewirausahaan dapat mengoptimalkan peran mereka dengan memberikan dukungan yang terstruktur bagi wirausahawan untuk memperluas jaringan bisnis mereka. Misalnya, dengan mengadakan kegiatan kolaborasi antar wirausahawan, forum

bisnis, serta program mentoring dan pendampingan, yang diharapkan mampu memperkaya modal sosial serta mempererat keterhubungan dalam jaringan bisnis lokal.

Penelitian ini juga menyarankan bahwa pemerintah dan lembaga terkait dapat mengembangkan kebijakan yang mendukung penguatan jaringan bisnis dan modal sosial. Kebijakan yang mendukung, seperti pengadaan program pelatihan jaringan bisnis dan kolaborasi dengan sektor swasta, dapat memperkaya ekosistem kewirausahaan di Banjarmasin dan meningkatkan daya saing pelaku usaha. Studi ini mengindikasikan bahwa inisiatif yang berfokus pada peningkatan keterhubungan jaringan serta pengembangan modal sosial memiliki potensi untuk menciptakan lingkungan bisnis yang lebih inklusif dan resilient terhadap tantangan ekonomi.

Pada akhirnya, temuan ini memberikan kontribusi signifikan dalam pengembangan teori dan praktik kewirausahaan, dengan menyarankan bahwa keberhasilan bisnis di Banjarmasin sangat dipengaruhi oleh dukungan jaringan sosial yang kuat. Pemerintah, organisasi lokal, dan komunitas bisnis diharapkan dapat berperan aktif dalam memperkuat hubungan antar wirausahawan dan meningkatkan akses mereka terhadap sumber daya bisnis yang lebih luas. Dengan demikian, melalui peningkatan intensitas jaringan, modal sosial, dan keterhubungan yang optimal, diharapkan akan tercipta ekosistem kewirausahaan yang kokoh, berkelanjutan, dan kompetitif di Banjarmasin.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini menegaskan bahwa intensitas jaringan, modal sosial, dan keterhubungan jaringan merupakan faktor penting dalam mendukung kesuksesan dan keberlanjutan bisnis wirausahawan di Banjarmasin. Melalui dukungan jaringan sosial yang kuat, wirausahawan dapat mengakses informasi, modal, dan peluang kolaborasi yang memperkuat stabilitas dan pertumbuhan bisnis dalam jangka panjang.

Wirausahawan di Banjarmasin disarankan untuk meningkatkan keterlibatan dalam kegiatan jaringan bisnis guna memperkuat modal sosial dan memperluas keterhubungan antar sesama pelaku usaha. Selain itu, pemerintah dan organisasi kewirausahaan perlu menginisiasi program kolaboratif dan pelatihan yang mendorong keterhubungan jaringan, demi terciptanya ekosistem kewirausahaan yang lebih resilient dan kompetitif.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Universitas Lambung Mangkurat atas dukungan fasilitas dan kesempatan yang diberikan sehingga penelitian ini dapat terlaksana.

Ucapan terima kasih yang mendalam juga disampaikan kepada Ibu Hastin Umi Anisah atas kontribusi intelektual, ulasan berharga, serta masukan mendalam yang sangat berperan dalam peningkatan kualitas penelitian ini. Dukungan beliau, yang berafiliasi dengan Universitas Lambung Mangkurat, Indonesia (humianisah@ulm.ac.id), beralamat di Jl. Brigjen H. Hasan Basri, Pangeran, Kec. Banjarmasin Utara, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan, menjadi dorongan yang berarti bagi penulis dalam menyelesaikan penelitian ini.

DAFTAR REFERENSI

- Alamsyah, & Hasanuddin. (2021). *Penelitian mengenai keterbatasan modal dan akses pasar sebagai hambatan utama dalam keberlangsungan usaha kecil dan menengah di Banjarmasin*.
- Aldrich, H., & Zimmer, C. (2018). *The impact of social networks on entrepreneurial success*. *Journal of Business and Social Science*, 12(3), 157-174.
- Alomar, A., & Ruddy, J. (2021). *The influence of network intensity on innovation and business growth*. *Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 22(3), 145-162.
- Anderson, A. R., Park, J., & Jack, S. (2005). Entrepreneurial social capital: Conceptualizing social capital in new high-tech firms. *International Small Business Journal*, 23(6), 245-265.
- Badan Pusat Statistik. (2022). *Data UMKM di Indonesia dan kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional*. Jakarta: Badan Pusat Statistik.
- Barney, J. B. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. In J. G. Richardson (Ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (pp. 241-258). Greenwood.
- Burt, R. S. (1992). *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Chen, L., & Carter, M. (2021). *Cross-sector collaboration and business sustainability through network embeddedness*. *International Journal of Business Studies*, 18(4), 311-328.
- Chen, L., & Carter, M. (2021). *Social capital and strategic information access in entrepreneurship*. *International Journal of Business Studies*, 18(4), 311-328.
- Coleman, J. S. (1988). *Social capital in the creation of human capital*. *American Journal of Sociology*, 94, S95-S120.
- Fahmi, A., & Supriadi, T. (2020). *Network dynamics and local market expansion in Banjarmasin SMEs*. *Indonesian Journal of Entrepreneurship*, 5(2), 97-105.
- Granovetter, M. (1985). *Economic action and social structure: The problem of embeddedness*. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510.

- Granovetter, M. (2005). *The impact of social structure on economic outcomes*. Journal of Economic Perspectives, 19(1), 33-50.
- Grant, M., & Reed, T. (2019). *Small businesses in emerging economies: The impact of networking on market opportunity*. Economic Review, 29(1), 67-81.
- Gupta, A., Mohanty, P., & Yadav, R. (2019). *Social networks and business resilience in emerging markets*. Journal of Small Business Management, 57(2), 234-249.
- Hasan, F., & Nurdin, I. (2022). *Social capital and business growth: Case studies from Banjarmasin's entrepreneurial ecosystem*. Journal of Social Sciences and Business, 11(3), 210-229.
- Hitt, M. A., Ireland, R. D., Camp, S. M., & Sexton, D. L. (2001). Strategic entrepreneurship: Entrepreneurial strategies for wealth creation. *Strategic Management Journal*, 22(Special Issue), 479-491.
- Kirzner, I. M. (1997). Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach. *Journal of Economic Literature*, 35(1), 60-85.
- Kolhe, R. M. (2023). The role of social networks in economic development and entrepreneurship. *International Journal for Multidisciplinary Research*, 7(2), 14-25.
- Kwon, S-W., & Adler, P. (2021). *Social capital: Maturation of a field of research*. Academy of Management Journal, 45(5), 23-38.
- Li, W., Johnson, D., & Lee, Y. (2021). *Network reputation and business credibility in entrepreneurial ventures*. Business Strategy Journal, 12(2), 102-118.
- Lin, B., Zhao, J., & Wang, M. (2020). *Network intensity and business resilience in local entrepreneurship*. Entrepreneurship Research Journal, 16(2), 88-104.
- Ma, X., & Lee, K. (2022). *Network engagement and resilience in uncertain markets*. Asia-Pacific Business Journal, 19(2), 175-193.
- Mahmud, A., Ibrahim, A., & Ismaila, H. (2021). Assessment of undergraduate business education students' usage of social networking as a platform for entrepreneurship activities in North-West, Nigeria. *Journal of Vocational Education Studies*, 14(3), 102-115.
- Meyer, K., Jones, A., & Hughes, R. (2020). *Global networks and local business sustainability*. Journal of International Entrepreneurship, 25(1), 199-223.
- Morrison, E. (2018). *Entrepreneurial networks in SMEs and the role of network intensity*. Journal of Small Business Development, 33(1), 98-115.
- Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). *Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage*. Academy of Management Review, 23(2), 242-266.
- Parker, T., & Bygrave, W. (2022). *Social capital and network engagement in long-term business success*. Journal of Economic Development and Social Research, 27(4), 350-370.

- Porter, M. E. (1998). Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*, 76(6), 77-90.
- Porter, M., & Stern, S. (2021). *Competitive advantage through network positioning: Insights for SMEs*. *Journal of Strategy and Management*, 30(3), 224-241.
- Portes, A. (2020). *Social capital: Its origins and applications in modern sociology*. *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24.
- Powell, W. W., Koput, K. W., & Smith-Doerr, L. (1996). Interorganizational collaboration and the locus of innovation: Networks of learning in biotechnology. *Administrative Science Quarterly*, 41(1), 116-145.
- Prasetyo, A., & Riyanto, D. (2021). *Local business resilience and network embeddedness in Banjarmasin*. *Indonesian Journal of Entrepreneurship and Business*, 7(3), 145-167.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. Simon and Schuster.
- Putri, & Hartono. (2022). *Penelitian empiris mengenai jaringan sosial di Banjarmasin dan dampaknya terhadap akses pasar serta penguatan modal sosial wirausahawan lokal*.
- Putri, S., Ramadhan, N., & Fadila, A. (2021). *The role of social capital in entrepreneurial success: A case from Banjarmasin*. *Journal of Entrepreneurship Studies*, 8(4), 322-339.
- Rodriguez, S., Martinez, C., & Lopez, D. (2019). *Frequency of networking events and resilience in small businesses*. *Journal of Entrepreneurship and Resilience*, 10(4), 276-298.
- Sarkar, D. (2023). Social media and entrepreneurship. *International Journal for Multidisciplinary Research*, 7(3), 25-37.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Scott, A. J., & Storper, M. (2003). Regions, globalization, development. *Regional Studies*, 37(6-7), 579-593.
- Sharma, P., & Wood, J. (2021). *The role of networks in business growth: A comparative study*. *International Review of Business and Management*, 22(5), 178-196.
- Simonova, V., Popov, E., & Komarova, O. (2019). Social networks as a tool for leadership in the entrepreneurship ecosystem. *Journal of Entrepreneurship Ecosystem Studies*, 5(2), 80-92.
- Sullivan, M., & Anderson, R. (2020). *Social networks and entrepreneurial resilience*. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 32(3), 271-289.
- Wong, C., & Tan, J. (2020). *Collaborative networks and business expansion in small and medium enterprises*. *Journal of Small Business Economics*, 11(2), 89-112.

- Wong, T., Lee, H., & Ng, K. (2021). *Partnership strategies in resource-limited environments: The power of high network intensity*. *Small Business Economics Journal*, 18(1), 129-145.
- Woolcock, M., & Narayan, D. (2000). *Social capital: Implications for development theory, research, and policy*. *The World Bank Research Observer*, 15(2), 225-249.