

Menjadi Broker, Sebuah Kajian Autoetnografi = Becoming A Broker: An Autoethnography Study

Gita Hastarika, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=9999920531887&lokasi=lokal>

Abstrak

Selama ini penelitian broker lebih banyak membicarakan tentang praktik-praktik broker dan karakter mereka di dalam masyarakat. Tesis ini tidak ingin melanjutkan perdebatan tersebut, melainkan mempertanyakan hal mendasar yang belum cukup dikaji secara mendalam, yaitu proses-proses sosial yang dialami oleh seorang aktor hingga menjadi seorang broker. Oleh karena itu tesis ini melokasikan broker ke dalam perdebatan tentang jaringan sosial dan kekerabatan, bukan transaksi ekonomi atau perebutan sumber daya. Dengan metode otoetnografi, saya memanfaatkan konsep-konsep trauma, alienasi, dan teori agensi-struktur Sherry B. Ortner sebagai pijakan penelitian. Tujuannya agar kita bisa memahami bagaimana nilai dan kepribadian seseorang, yang dilatari budaya dan sejarah personalnya, membentuk agensinya ketika memosisikan diri dalam masyarakat sebagai seorang broker. Memahami proses sosial yang dialami seorang broker saat berhadapan dengan struktur-struktur, termasuk perbedaan kelas dan privilese, juga bermanfaat untuk memahami mengapa di dalam sebuah jaringan sosial bisa terdapat beberapa broker yang praktik dan karakteristiknya jauh berbeda, dan bagaimana relasi di antara mereka terbentuk ketika harus mempertahankan posisi dan kekuasaannya.

.....So far, many researches on broker have mostly talked about brokers' practices and their character in society. This thesis is not a continuation of such debate, but rather questioning a fundamental issue that has not been sufficiently studied in depth, namely the social processes experienced by an actor while becoming a broker. This thesis therefore locates brokers in the debate about social networks and kinship, not economic transactions or struggles of resource. Using the autoethnographic method, I utilize the concepts of trauma, alienation, and Sherry B. Ortner's agency-structure theory as research bases. The goal is to understand how a person's values and personalities, backgrounded by his/her culture and history, eventually shape his/her agency when positioning him/herself in society as a broker. Understanding the social processes that a broker goes through when dealing with structures, including class and privilege differences, is also useful for understanding why within a social network there can be several brokers whose practices and characteristics are very different, and how the relationship between them is shaped when they have to maintain their position and power.