

BAB V

ANALISA HASIL PENELITIAN

MILIK PERPUSTAKAAN
UNIMED

Dalam sebuah bisnis, peranan jaringan usaha (networking) memiliki peranan yang begitu penting dalam menggerakkan sebuah bisnis. Sadar atau tidak sadar seorang pengusaha membangun usahanya melalui membangun jaringan. Membangun jaringan dimulai dari hubungan yang secara *intens* dengan para perantau secara teratur atau kondisional bekerja di kota. Mereka bekerja pada pengusaha yang memiliki daerah yang sama dengan pekerja. Dengan demikian mereka dapat beradaptasi dengan baik di perantauan. Mengenai proses adaptasi di daerah rantau dan manifestasi hubungan sosial ini, Kopeng (1984:246) mengatakan "hubungan sosial tersebut merupakan salah satu faktor pendukung bagi realisasi perombakan atau adaptasi yang berlangsung di daerah dan masyarakat dari mana migran berasal. Hubungan sosial yang dilakukan berlanjut kepada hubungan ekonomi dan hubungan ekonomi berlanjut kepada hubungan sosial. Mengenai hal ini dapat dilihat dari pengusaha Pidie yang mengadakan hubungan sosial di daerah asal secara teratur. Hubungan sosial di daerah asal ini berupa kunjungan pada hari raya dan hari tertentu lainnya seperti perayaan agama atau pesta perkawinan mempererat hubungan emosional. Demikian juga halnya dengan bantuan-bantuan yang diberikan kepada rumah ibadah (mesjid) dan bantuan publik lainnya mempererat hubungan sosial antar pengusaha Pidie. Walaupun hubungan sosial tidak berlangsung secara "tatap muka" tetapi dengan

materi yang diberikan. Karena setiap benda materi yang diberikan untuk rumah ibadah dan fasilitas publik ini mencantumkan nama penyumbangya.

Dengan demikian prestise penyumbang terjaga di kampung halaman. Dengan adanya hubungan sosial yang dibina di kampung halaman secara emosional hubungan sosial mereka semakin kuat. Kekuatan hubungan sosial ini berlanjut kepada hubungan ekonomi dengan direkrutnya mereka sebagai pekerja oleh pengusaha yang berasal dari daerah asal yang sama dengan pekerja. Di dalam hubungan ekonomi terjalin hubungan sosial antara pengusaha dan pekerja. Hubungan yang lebih luas akan berlanjut kepada hubungan antar pengusaha. Hubungan sosial dan ekonomi tidak dapat dipisahkan satu sama lain. Peneliti melihat pengusaha Pidie menggunakan hubungan sosial kepada hubungan ekonomi dan begitu juga hubungan ekonomi akan berlanjut kepada hubungan sosial.

Jaringan usaha dilakukan antara dua orang pengusaha kemudian jaringan semakin melebar. Walaupun demikian keteraturan jaringan tetap terjaga mengikuti ke arah mana jaringa dibentuk. Sebagai contoh seorang pengusaha Pidie akan melebarkan jaringan bisnisnya kepada pengusaha Cina atau etnik lainnya tetapi mereka akan kembali lagi kepada jaringan pengusaha Pidie. Penyebab utama mengapa melakukan demikian adalah mereka takut kehilangan solidaritas di antara pengusaha Pidie. Demikian juga halnya dengan pengusaha Cina mereka sangat tertutup kepada usaha dan jaringannya. Untuk melindungi usaha mereka, pengusaha Cina mengikat jaringan bisnis dengan sesama pengusaha Cina di kota Langsa dan kota Medan.

Hubungan antar individu yang berbeda etnik dapat dikatakan sebagai hubungan *constitutive* masyarakat pasar yang memerlukan perangkat khusus seperti repertoir, strategi dan pranata-pranata pada tingkat kolektif. Dengan perangkat ini dapat melengkapi peran individu yang terlibat dalam masyarakat pasar (Effendi dalam Masinambow, 1987:298). Atau dapat dikatakan barang ekonomi yang dijadikan transaksi di dalam masyarakat ekonomi merupakan bagian dari sistem budaya dan dengan adanya transaksi yang dilakukan melekatkan makna ke dalam kehidupan sosial (Douglas dan Isherwood dan Evers dan Rudiger Korff, 2002:217). Melekatnya makna di dalam kehidupana sosial di dalam ekonomi pasar ini adalah hubungan -hubungan di dalam etnik yang berbeda. Dengan adanya hubungan antar individu dapat saja lebih penting daripada hubungan antar etnik.

Dalam interaksi kedua individu yang berbeda etnik ini, diri individu (*one self*) dan masyarakat sama-sama merupakan aktor. Dalam hal ini individu dan masyarakat merupakan satu unit yang tidak dapat dipisahkan. Dalam hubungan yang timbal balik ini hubungan ditentukan oleh keduanya. Hubungan timbal balik ini muncul karena keduanya saling membutuhkan satu sama lain.

Dalam hal resiprositas sebanding berlangsung mengikuti proses transaksi bisnis itu sendiri. Mengenai resiprositas sebanding ini, Safri Sairin, Pujo Semedi dan Bambang Hidayana (2002:55) mengatakan:

“resiprositas ini menghendaki barang atau jasa yang dipertukarkan mempunyai nilai sebanding. Kecuali itu dalam pertukaran tersebut disertai pula dengan kapan pertukaran itu berlangsung, kapan memberikan, menerima dan mengembalikan. Pertukaran ini dapat dilakukan individu, dua atau lebih dan dapat dilakukan dua kelompok atau lebih”.

Dalam hubungan bisnis pengusaha Pidie dan Cina adalah hubungan resiprositas yang seimbang. Kedua etnik saling mengadakan transaksi apabila transaksi itu saling menguntungkan. Bahkan, peneliti melihat pengusaha Pidie sangat pragmatis dalam mengadakan transaksi dengan sesama pengusaha Pidie apabila transaksi itu menguntungkan. Demikian juga halnya dengan pengusaha Cina yang sangat pragmatis dalam mengadakan transaksi dengan pengusaha lain tetapi melindungi jaringannya.

Peneliti melihat terbukanya pengusaha Pidie terhadap pengusaha lain disebabkan mereka adalah pengusaha mayoritas sedangkan pengusaha Cina adalah pengusaha minoritas. Perlindungan (*protection*) jaringan pengusaha Pidie lebih longgar sedangkan perlindungan (*protection*) pengusaha Cina ketat terhadap jaringan pengusaha lain. Dalam hal ini pengusaha Cina memiliki batas-batas tertentu untuk melindungi jaringan bisnis mereka. Sebaliknya pengusaha Pidie tidak memiliki batas-batas tertentu untuk melindungi bisnis mereka. Mengenai hal Koentjaraningrat (1990:155) mengatakan:

“...jaringan...tidak hanya berhenti pada batas resmi dari komunitas yang menjadi pokok, tetapi dapat dilanjutkan untuk menyelesaikan hubungan-hubungan interaksi dan kaitan-kaitan para warganya sebagai individu bebas dengan individu-individu dalam komunitas dan komunitas lain.....”

Hilangnya batas-batas ini dalam sebuah transaksi bisnis tidak terlepas dari rasionalitas dari sebuah bisnis yaitu keuntungan (*profit*). Rasionalitas sebuah tindakan inidapat dilihat pada pandangan Popkin (1996) yang mengatakan “petani tradisional di dominasi oleh motivasi memperoleh keuntungan individu bukan kelompok”. Popkin melihat bertindak rasional dalam melakukan sesuatu. Yang tidak menguntungkan bagi mereka dan bertindak rasional untuk tindakan yang rasional. Rasionalitas sebuah tindakan ini berupa mengejar tujuan-tujuan secara rasional. Dalam hal tindakan individu yang menguntungkan akan mendapat

perhatian yang menguntungkan akan mendapat perhatian yang lebih daripada keuntungan kelompok.

Demikian juga halnya dengan hubungan-hubungan dalam sebuah jaringan usaha. Dalam sebuah jaringan bisnis kelompok tertentu seperti kelompok tertentu seperti pengusaha Pidie, hubungan bisnis tidaklah semata-mata karena hubungan tolong-menolong tetapi hubungan patron-klien. Ini dapat dilihat dari kepercayaan (*trust*) atas barang yang diberikan satu pengusaha kepada pengusaha lain. Seorang pengusaha akan mendapat keuntungan dari kepercayaan yang diberikan. Pertama, si pengusaha akan mendapat kepercayaan dari pengusaha-pengusaha lain karena kemurahan hatinya memberikan barang dagangan tanpa jaminan. Kedua, si pengusaha akan terus memelihara pemberian kepercayaan sehingga orang lain akan terus mengambil barang dagangan dengan si pengusaha. Salah satu cara melanggengkan system itu adalah dengan pembayaran yang memiliki jangka waktu tertentu untuk dibayar atau pembayaran yang dilakukan setelah barang dagangan laku terjual. Mengenai hubungan patron-klien ini, Ahimsa (1988) mengatakan:

relasi patron-klien yakni hubungan antar dua orang yang berbeda status sosial ekonominya, dimana pihak yang lebih tinggi kedudukan social ekonominya (patron) menggunakan pengaruh dan sumber daya yang dimilikinya untuk memberikan perlindungan atau keuntungan atau keduanya kepada orang yang lebih rendah kedudukannya (klien) yang pada gilirannya membalas pemberian tersebut dengan memberikan dukungan umum dan bantuan termasuk jasa pribadi kepada patron

Peneliti melihat dalam kepercayaan (*trust*) terdapat hal-hal yang mengikat seorang pengusaha agar tetap mengambil barang dagangan (transaksi bisnis) dengan pengusaha yang lebih besar. Kepercayaan (*trust*) yang dipengaruhi rasa satu etnik.

Penelitian Syamsudin (2004) dalam penelitiannya pada pengusaha konfeksi Minang di Medan juga mengatakan bahwa kepercayaan antara pengusaha Minang yang berskala besar dan menengah kepada pengusaha berskala kecil dan pengusaha rumah tangga. Kepercayaan ini berdasarkan atas etnis dan agama yang sama dan kepentingan bisnis. Berbeda dengan pengusaha Cina memberikan kepercayaan kepada pengusaha Minang untuk kepentingan bisnis dan hanya menampung produksi dari pengusaha Minang.

Dalam hal ini, peneliti melihat yang sama terjadi pada pengusaha Pidie di kota Langsa. Kepercayaan yang diberikan pengusaha Pidie kepada pengusaha Pidie lainnya berdasarkan pada etnik dan agama yang sama dan kepentingan bisnis. Kepentingan bisnis menjadi lebih kuat dengan adanya etnik dan agama yang sama. Karena dalam kepercayaan (*trust*) itu sendiri terdapat kepentingan bisnis yang melebihi kepentingan lainnya. Melihat kepentingan-kepentingan yang terdapat pada hubungan kepercayaan di atas, Polanyi (2003:77) mengatakan "bukan pengaturan ekonomi yang terlekat (*embedded*) dalam hubungan-hubungan sosial namun sebaliknya hubungan-hubungan sosial terlekat pada system ekonomi".

Dalam sistem ekonomi hubungan-hubungan sosial dijalin. Asosiasi-asosiasi pengusaha Pidie maupun pengusaha etnik lainnya tidak terlepas dari kepentingan ekonomi. Sebagai contoh asosiasi yang didirikan oleh perantau Pidie yang bernama "Ikatan Perantau Masyarakat Pidie (PERMADI)". Asosiasi selain untuk kepentingan sosial juga untuk kepentingan ekonomi. Asosiasi yang lebih khusus lagi yaitu asosiasi khusus untuk pengusaha Pidie yang bernama

“Gabungan Usaha Pengusaha Pidie Indonesia (GUPPI). Asosiasi ini berdiri karena mereka adalah pelaku-pelaku bisnis di kota Langsa. Organisasi ini juga dibentuk di kota-kota lain di seluruh Indonesia. Dari hubungan-hubungan ekonomi akan terjalin hubungan-hubungan sosial. Asosiasi lain yang didirikan adalah gabungan pengusaha-pengusaha dari berbagai etnik di kota Langsa yaitu “Forum Pedagang Kelurahan kota Langsa (PPKL)”. Asosiasi ini adalah asosiasi untuk kepentingan ekonomi yang berlanjut kepada hubungan social.

Asosiasi yang dibentuk seperti PERMADI di atas adalah asosiasi yang dibentuk hanya kepentingan emosional karena hubungan sesama perantau karena hubungan sesama perantau. Sedangkan asosiasi pedagang kelurahan kota Langsa adalah asosiasi pedagang untuk mempersatukan pedagang yang berada di kota Langsa.

Dari tiga asosiasi yang dibentuk di atas, dua asosiasi yang merupakan asosiasi orang Pidie dan asosiasi untuk mempersatukan pengusaha berbagai etnik dan agama di kota Langsa. Ketiga asosiasi di atas memiliki fungsinya masing-masing antara lain, asosiasi yang pertama adalah asosiasi yang didirikan di daerah rantau oleh orang-orang Pidie. Asosiasi ini memiliki fungsi sosial dan ekonomi. Untuk kepentingan sosial bertujuan untuk memperkuat hubungan emosional para perantau yang berasal dari daerah yang sama. Sedangkan untuk kepentingan adalah wadah saling membantu antara perantau Pidie baik wadah mencari kerja bagi perantau pemula atau wadah saling membantu dalam masalah keuangan apabila pengusaha Pidie mengalami kemunduran dalam menjalankan

usahanya atau mencari modal usaha bagi calon pengusaha yang baru memulainya usahanya.

Perlu dicermati bahwa asosiasi bagi para perantau sangat penting sebagai sarana mewujudkan eksistensi keberadaan mereka di tempat lain (daerah rantau). Mengenai hal ini, Haviland (1988:42) mengatakan;

kalau dahulu organisasi diargumentasikan untuk mempertahankan tata dan struktur tradisional terhadap pengaruh zaman modern, asosiasi kota menerima pengaruh itu sebagai realita dan membantu para anggotanya untuk menyesuaikan baik secara sosial dan ekonomi.

Asosiasi kedua bertujuan sarana persatuan pengusaha Pidie yang ada di seluruh Indonesia. Asosiasi ini sebagai sarana untuk membuktikan keberadaan pengusaha Pidie dalam menjalankan bisnis. Peneliti melihat asosiasi yang didirikan di kota Langsa sebagai pembuktian atas keberadaan pengusaha Pidie di kota Langsa. Berbagai hal dibicarakan dalam pertemuan-pertemuan yang diadakan seperti perkembangan bisnis mereka di kota Langsa termasuk di dalam membicarakan jaringan-jaringan bisnis yang akan mereka jalin. Dengan adanya asosiasi tersebut hal-hal baru dalam bisnis dibicarakan dan kerjasama bisnis dapat terjadi dalam pertemuan-pertemuan yang di adakan.

Berbeda halnya dengan kedua asosiasi di atas asosiasi yang ketiga adalah sarana persatuan para pedagang yang ada di kota Langsa. Asosiasi ini adalah gabungan berbagai pengusaha yang berbeda agama dan etnik yang ada di kota Langsa. Dari ketiga asosiasi ini dapat dilihat bahwa dalam setiap transaksi bisnis yang melibatkan etnik yang berbeda bersifat pragmatis. Dari setiap pengusaha yang peneliti amati, perolehan keuntungan dari setiap transaksi melebihi prioritas

dari lainnya. Tetapi bisnis itu sendiri juga dapat membatasi peranan etnik lain ke dalam setiap jaringan agar tidak masuk kedalam jaringan tersebut demi keuntungan yang diperoleh pengusaha dari perlindungan (proteksi) jaringan yang mereka bangun. Jaringan usaha mereka semakin kuat seiring dengan solidaritas yang dimiliki oleh agama dan nilai-nilai budaya yang sama.

