

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pengusaha di Indonesia baik pengusaha besar maupun kecil persentase jumlahnya masih kecil dibanding dengan yang terdapat di negara-negara maju ataupun di negara-negara berkembang yang terdapat di Asia Tenggara. Akan tetapi, persentase pengusaha ataupun orang Indonesia yang masuk ke dunia usaha (wiraswasta) tidak banyak bertambah dibanding dengan laju jumlah penduduk yang terus meningkat.

Sementara banyak orang Indonesia yang bermental pegawai yakni berkeinginan untuk bekerja sebagai pegawai, terutama pegawai negeri. Ironinya untuk menjadi pegawai negeri ini baik di pusat maupun di daerah orang bersedia mengeluarkan uang pelicin sampai jutaan rupiah, sementara gajinya sebagai pegawai negeri nanti tidak besar. Padahal menjadi pegawai negeri saat ini merupakan beban bagi negara karena jumlahnya terus bertambah sementara produktifitasnya menurun.

Banyaknya jumlah pengusaha baik pengusaha besar, menengah maupun kecil di suatu negara akan berpengaruh pada dinamika sosial ekonomi. Para pengusaha akan menggerakkan roda ekonomi, menciptakan lapangan kerja yang berarti mengurangi pengangguran serta terjadi mobilitas penduduk serta pertumbuhan ekonomi yang tinggi.

Pemerintah Indonesia sejak tahun 1955 selalu menyadari masalah ini dan untuk itu telah berusaha mendorong munculnya banyak pengusaha (enterpreneur)

dalam masyarakat Indonesia, antara lain melalui program banteng. Sekalipun berbagai program telah dilakukan pemerintah tetap saja jumlah orang Indonesia yang terjun ke dunia wiraswasta masih sedikit dibanding jumlah penduduk dan jumlah pengangguran yang terus meningkat.

Akan tetapi sedikitnya jumlah orang yang ingin menjadi pengusaha ini tidak merata pada semua kelompok masyarakat Indonesia yang memiliki latar belakang etnis yang berbeda-beda. Ada kelompok masyarakat etnis yang sangat rendah jumlah pengusahanya, tetapi ada pula kelompok masyarakat yang jumlah pengusahanya sangat banyak. Kelompok masyarakat etnis Jawa dan Sunda sebagai dua kelompok etnis terbesar di Indonesia termasuk kelompok masyarakat yang sangat sedikit jumlah pengusahanya. Sementara kelompok etnik Minang, Bugis-Makassar ataupun Aceh adalah kelompok etnis yang jumlah penduduknya sedikit tetapi kelompok masyarakat pengusahanya sangat banyak.

Hal ini menimbulkan pertanyaan, faktor apa yang menyebabkan hal itu terjadi, penulis sangat tertarik untuk menelitinya. Penulis yakin terdapat latar belakang sosial budaya yang mendorong orang untuk terjun sebagai pengusaha. Penulis tertarik untuk meneliti etnis Aceh darimana penulis berasal khususnya etnis Aceh asal Pidie yang telah lama dikenal sebagai kelompok masyarakat yang banyak jumlah pengusahanya. Inilah yang menjadi latar belakang penulis melakukan penelitian berjudul "Kewirausahaan Pengusaha Aceh Asal Pidie di Kota Medan (suatu tinjauan antropologis)".

1.2. Rumusan Masalah

Perumusan masalah penelitian ini adalah faktor sosial budaya apakah yang mendasari munculnya jiwa kewirausahaan pada masyarakat Aceh asal Pidie dan bagaimana kemudian faktor sosial budaya itu bertahan dan berkembang sehingga memunculkan banyak pengusaha dari kelompok masyarakat ini.

1.3. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk :

1. Mengungkapkan faktor-faktor budaya yang memungkinkan munculnya jiwa kewirausahaan di kalangan masyarakat Pidie-Aceh.
2. Menjelaskan proses kemunculan seseorang menjadi pengusaha dalam masyarakat asal Pidie-Aceh di kota Medan.
3. Menelusuri jaringan pengusaha asal Pidie di kota Medan dalam mempertahankan dan mengembangkan usahanya.

1.4. Tinjauan Pustaka

Studi tentang keuletan dan kesuksesan pedagang Aceh asal Pidie setahu penulis belum dilakukan. Beberapa literatur tentang budaya dan masyarakat Aceh ada yang menyinggung peran penting pedagang Aceh asal Pidie seperti seperti Sahur (1988) yang menyebut kuatnya tradisi merantau dikalangan orang Pidie. Begitu juga Baihaqi (1977), yang mengatakan orang Pidie sering disebut sebagai "Cina Aceh" karena keunggulan mereka dalam dagang. Menurut Baihaqi (1977:144) selain karena keterbatasan lahan dan kemiskinan, ada faktor pendorong lain yang mendorong orang Pidie menjadi pedagang, yakni apa yang mereka namakan meuranto (merantau), mencari uang ke timur, ke barat atau kemana saja dan umumnya tidak membawa

isteri kecuali dengan maksud sama-sama berusaha. Karena hanya seorang diri sudah tentu akan lebih mudah berurusan, mencari tempat menumpang dan pekerjaan. Di samping itu mereka terdorong untuk lebih giat dan hemat karena malu pulang tanpa membawa uang. Selama di rantau mereka tidak perlu secara tetap mengirim belanja ke kampung karena isteri mereka menyanggupi memberi makan anak, kecuali pakaian, dari hasil sawah mereka sendiri atau usaha-usaha lainnya.

Sementara itu, Basri Daham dalam laporannya di harian Kompas (2001) mengungkapkan sebutan lain untuk pedagang Pidie sebagai "Cina Hitam" karena keuletan mereka berdagang yang bisa mengalahkan pedagang-pedagang Cina sekalipun. Menurut laporan itu, darah dagang memang mengalir dalam tubuh kebanyakan orang Pidie. Ketika usaha mereka masih kecil, mereka mampu bekerja keras dan melakukan efisiensi yang cukup ketat agar modalnya terus membesar. Mereka jarang minta bantuan dari keluarga atau kerabatnya, apalagi dari pemerintah. Mereka mendominasi semua pasar dan kota-kota kabupaten dan kecamatan. Mereka juga berdagang di banyak kota di Sumatera Utara dan Jawa. Di Jakarta, konsentrasi "Cina Hitam" ini adalah di Pasar Minggu.

Menurut Basri Daham umumnya pedagang Pidie memulai usahanya sejak dia merantau. Dari desa mereka hanya membawa pakaian seadanya, mencari warung nasi Aceh dan menjadi pembantu mencuci piring untuk mendapatkan makanan. Setelah beberapa tahun, mereka membuka warung berjualan nasi atau berdagang apa saja. Modalnya hanya keuletan, kerja keras, dan berhemat. Lebih lanjut Basri melaporkan, dulu bank-bank di Aceh harus turun ke desa-desa menawarkan berbagai macam bentuk kredit (pinjaman), namun sering ditolak. Sebab, para saudagar Aceh membuat

perhitungan yang sangat teliti tentang bunga dan keuntungan dari berjualan dengan kredit barang beberapa puluh hari dari distributor atau grosir di Medan.

Di desa-desa dalam Kecamatan Indrajaya dan Delima di kabupaten Aceh Pidie, misalnya Garut, Kampung Arei, dan Sanggeu, menurut Basri darah dagang ini berpengaruh sampai dalam pemilihan jodoh. Warga tiga desa ini sering menolak lamaran pria pegawai negeri (PNS) meski golongannya sudah tinggi. Lamaran pedagang kaki lima, apa lagi pengusaha toko, cepat mendapat pertimbangan. Dari Kecamatan Indrajaya dan Delima itu, pengusaha kedai membuka usaha impor-ekspor di Jakarta dan Medan. Nama-nama seperti PT HM Tawi & Son, PT Aceh Kongsi, atau CV Puspa di Medan adalah perusahaan milik para saudagar dari Indrajaya. Dari Delima muncul konglomerat seperti Ibrahim Risjad, yang punya saham di PT Bogasari dan beberapa perusahaan, juga bank Risjad Salim International Bank, yang berkongsi dengan Liem Sioe Liong.

Sejarah juga mencatat perdagangan Aceh dengan luar negeri sejak zaman Kerajaan Aceh di masa Sultan Iskandar Muda, sebagian besar dijalankan oleh para saudagar Pidie. Saat itu saudagar-saudagar Garut berdagang sampai ke Gujarat (India) dan Arab Saudi. Kopiah *Meukeutop* yang dipakai para sultan Aceh berasal dari Turki dan kemudian dibuat di Desa Garut. Hingga sekarang, pembuatan kopiah kebesaran ini hanya ada di Garut, Kecamatan Indrajaya, Kabupaten Pidie. Kejayaan perdagangan Aceh dengan sejumlah negara Asia sampai ke Eropa dengan Inggris yang saat itu melalui Pelabuhan Ulee Lheu, Krueng Raya, Sigli, Lhok Seumawe, dan Langsa, dilakukan oleh para saudagar Pidie. Tak salah kalau mereka mendapat gelar "Cina Hitam".

Menurut penelitian ekonomi Universitas Jabal Ghafur, sebagaimana dikutip Kompas 20 April 2001, pada tahun 1997, Beureunuen salah satu kota kecamatan di kabupaten Pidie pernah mencatat prestasi besar dalam hal perdagangannya di antara tahun 1970-1997. Dalam setahun, putaran uang dari hasil perdagangannya lebih besar dari APBD Kabupaten Pidie yang besarnya ketika itu antara 2,6 miliar hingga Rp 4 miliar. Antara 1980-1997, penghasilan dari perdagangan emping belinjo di Beureunuen saja mencapai Rp 10 miliar setahun. Itu membuat para pedagang dan penduduknya, umumnya hidup makmur pada masa itu. Pedagang-pedagang Beureunuen, Kecamatan Mutiara, Kembang Tanjung, Garut, dan Are, Kecamatan Indrajaya, dan umumnya semua pedagang Kabupaten Pidie amat terkenal sebagai pengusaha yang gigih dan pandai berdagang. Menurut Basri (2001) karena itulah mereka mendapat julukan sebagai "Cina Hitam" Aceh. Buktinya mereka mampu menyaingi pedagang Cina hingga banyak yang bangkrut dan meninggalkan Aceh. Sejak itu, di Beureunuen tidak ada lagi pedagang Cina. Di Sigli bisa dihitung dengan jari.

Keunggulan pedagang Aceh di banding pedagang Cina ini juga dilaporkan peneliti lain seperti Irhamni Sulaiman (1988), M.Dien Madjid (1988) ataupun Muhammad As'ad (1988). Menurut ketiga peneliti ini di kota-kota di Aceh peranan pedagang Aceh sangat dominan. Pedagang keturunan Cina yang dibanyak kota lainnya di Sumatera biasanya dominan, di Aceh begitu sangat minim bahkan tidak ada sama sekali. Diantara pedagang-pedagang Aceh sendiri yang paling dominan adalah pedagang Aceh asal Pidie yang menguasai sektor-sektor perdagangan bahkan di kota besar seperti Banda Aceh.

Sementara itu, Hasan Saad (2004) menjelaskan bahwa Aceh, selain dikenal memiliki sumber daya alam yang melimpah, masyarakatnya juga mempunyai semangat kewirausahaan yang tinggi. Letak daerahnya yang strategis membuat masyarakat Aceh paling awal berinteraksi dengan dunia luar, khususnya pedagang Arab. Selain menyebarkan agama Islam, pedagang Arab juga menularkan cara berdagang. Tradisi *aneuk keude* (anak kedai) di kalangan masyarakat Pidie merupakan salah satu faktor yang mempercepat terbentuknya kultur dagang Aceh.

Aneuk keude, yakni para pekerja remaja yang aktif berpartisipasi dalam usaha dagang dengan berbagai jenis usaha. Mereka adalah para pekerja magang pada induk semang sebagai tenaga sukarela, namun kemudian dibina menjadi pengusaha mandiri. Pengalaman yang diperoleh selama bekerja pada induk semang, menurut Hasan, secara tidak langsung merupakan "sekolah" untuk mengumpulkan pengalaman ilmu dagang sebelum terjun dalam dunia bisnis sesungguhnya. Pengalaman ini bermanfaat bagi mereka guna memahami seluk-beluk dagang dengan berbagai dinamikanya. Lebih lanjut menurut Hasan, Aneuk keude yang bekerja beberapa tahun mengenal cara mengisi catatan-catatan dagang yang dilihat dari kegiatan rutin induk semang. Penerapan akuntansi dasar lebih awal diterapkan oleh para pedagang Pidie dan para pekerja pun memahami peran penting pencatatan itu.

1.5. Kerangka Teori

Studi antropologi yang terkenal tentang pengusaha pribumi di Indonesia dilakukan oleh antropolog Amerika Clifford Geertz (1976) terhadap pengusaha dari Bali dan Jawa, khususnya pengusaha yang berdiam di kota Tabanan dan Mojokuto.

Kuntjorojakti (1976:xiii) mengungkapkan bahwa menurut Geertz golongan pengusaha, yakni apa yang disebut sebagai “entrepreneurs”, di Mojokuto (Jawa) Geertz muncul dari kaum Santri yang berpikiran maju, yang memasuki sektor perdagangan, umumnya sebagai pedagang kecil, bersamaan dengan pertumbuhan ekonomi yang terjadi di daerah sekelilingnya di kota itu.

Di Tabanan (Bali) golongan ini muncul sesudah revolusi fisik, ketika kemerdekaan mulai menimbulkan ancaman-ancaman langsung atas kehidupan para ningrat penguasa, yang kemudian menimbulkan desakan pada golongan ningrat ini untuk melakukan perubahan-perubahan yang fundamental dalam sikap hidup dan tingkah lakunya. Berlainan dengan di Mojokuto, di Tabanan golongan “entrepreneurs” ini berasal dari kaum ningrat penguasa. Perbedaan latar belakang dan sejarah asal ini tampaknya tidak berpengaruh atas persamaan-persamaan yang kemudian muncul, ketika kedua golongan masyarakat tersebut tampil sebagai “entrepreneurs” di daerahnya masing-masing. Lebih lanjut Kuntjorojakti (1976:xiv) menyatakan ada persamaan-persamaan yang terlihat pada dua kelompok pengusaha yang ada di Mojokuto dan Tabanan. Persamaan-persamaan tersebut nampak menyolok dalam fakta-fakta berikut ini :

- a. Pada kedua masyarakat tersebut nampak terjadi perubahan-perubahan yang memungkinkan munculnya “*economic rationality*” dan kemudian penggunaannya dalam kehidupan sehari-hari.
- b. Pada kedua masyarakat itu kemudian timbul suatu proses pertumbuhan dari pada nilai-nilai baru – semacam “*economic*

ethic” – yang memberikan keleluasaan kepada “*economic rationality*” untuk memainkan peranan dalam kehidupan masyarakat.

Atas dasar studi lapangannya yang mendalam di kedua komunitas itu, Kuntjorojakti (1976:xiv) menyebutkan bahwa ada beberapa teori tentang pengusaha yang dimunculkan Geertz, yakni :

1. Golongan “entrepreneurs” umumnya muncul di dalam lingkungan golongan masyarakat yang homogen dan mempunyai ciri-ciri yang khas yang membedakannya dari golongan-golongan lain di masyarakat.
2. Golongan ini merupakan hasil kristalisasi dari golongan masyarakat yang lebih besar, yang memiliki sejarah yang lama sebagai golongan “luar” yang memiliki pula orientasi daerah yang lebih luas.
3. Golongan masyarakat yang lebih besar itu sendiri umumnya sedang terlibat dalam suatu proses perubahan yang drastis dalam hubungan-hubungannya dengan masyarakat dimana mereka berada. Sukses-sukses pembaharuan dan masalah-masalah pembaharuan yang dihadapi oleh golongan ini umumnya bersifat organisatoris dan bukan teknis.
4. Pada tingkatan ideologis golongan ini memandang dirinya sebagai wadah yang sempurna daripada nilai-nilai agama dan moral yang

agung dikenang masyarakat luas yang mereka anggap sesat, kolot, atau bersikap masa bodoh.

5. Sukses-sukses pembaharuan dan masalah-masalah pembaharuan yang dihadapi oleh golongan ini umumnya bersifat organisatoris dan bukan teknis.
6. Tugas utama dari para “entrepreneurs” tersebut di dalam masyarakat transisi dan yang berada pada tahapan pra-lepas landasan itu adalah mempergunakan cara-cara tradisional untuk mencapai sasaran-sasaran yang sifatnya baru.

Dalam hal tingkatan ideologis golongan pengusaha yang berkaitan dengan nilai-nilai agama dan moral yang agung, saya akan mengaitkan dengan teori Weber tentang hubungan antara kapitalisme dan etika protestan.

Teori Weber tentang kapitalisme dan etika Protestan terlihat dari studi mendalam yang dilakukan Geertz (1976) pada golongan pedagang yang ada di desa Mojokuto. Geertz (1976:29) mengungkapkan bahwa pengusaha pribumi di Mojokuto “menunjukkan sifat-sifat mereka yang khas “ protestan seperti rajin, hemat, independen, dan tabah secara hampir berlebih-lebihan”. Lebih lanjut tentang studinya tersebut Geertz mengungkapkan bahwa bagi para pedagang yang beragama Islam, sekalipun dari segi modal tidak mengalami hambatan, kekayaan mereka mencukupi, memiliki semangat kerja yang tinggi serta pasaran yang cukup memadai tetapi para pedagang tersebut memiliki sebuah masalah yang oleh Geertz (1976 :28) disebut pengusaha tanpa perusahaan.

Di Mojokuto, menurut Geertz (1976:29) situasi perekonomian digambarkan sebagai arus barang dan uang yang terpecah-pecah menjadi transaksi-transaksi perorangan, masing-masing tak ada hubungannya. Kelemahan dalam pengorganisasian tersebut menurut Geertz (1976:29-30) telah menyebabkan para pedagang itu tak mempunyai minat untuk menurunkan biaya dan mengembangkan pasar, dan lebih cenderung untuk main spekulasi kecil-kecilan dan cuma menunggu-nunggu keuntungan jangka pendek¹. Karena tidak ada bentuk-bentuk organisasi yang sudah berkembang dan memungkinkan kegiatan ekonomi kolektif terus berlangsung, maka pedagang pasar itu tak dapat secara aktif mencari dan menciptakan sumber-sumber keuntungan. Di Mojokuto, dalam kasus antara perdagangan secara besar-besaran dan secara kecil-kecilan yang menyangkut situasi yang tidak tetap (seperti meubel) maka pedagang pasar tetap beroperasi secara kecil-kecilan. Yang beroperasi agak besar-besaran hanya barang yang secara tetap dibutuhkan dan merupakan kebutuhan sehari-hari penduduk seperti jenis palawija, bahan makanan dan alat-alat rumah tangga (Geertz:1977:31).

Seluruh jenis barang yang diperjual belikan dalam sistem pasar yang ada di desa Mojokuto menurut Geertz (1977:32) jumlah penjualannya sangat tinggi tapi volume tiap penjualan sangat kecil. Hal tersebut terjadi karena arus barang yang masuk ke pasar sangat banyak namun keseluruhan barang-barang tersebut dalam transaksinya dipegang oleh ratusan orang pedagang kecil. Satu barang yang ada, akan

¹Lebigh lanjut Geertz (1976:29) menyebut bahwa berbeda dengan ekonomi di Barat yang berpusatkan firma, dimana perdagangan dan industri dilakukan lewat serangkaian pranata sosial yang tak bersifat pribadi, yang mengorganisasikan berbagai pekerjaan yang bertalian dengan tujuan-tujuan produksi dan distribusi tertentu.

mengalami perpindahan tangan dari satu pedagang ke pedagang lainnya sampai akhirnya dibeli oleh konsumen yang menetap. Geertz juga menambahkan jenis perdagangan yang berkembang di wilayah tersebut, sebagaimana pertanian di Jawa juga sangat padat karya seperti jenis industri rumah tangga dan kerajinan rakyat juga berkembang seperti penganyaman bambu, penjahitan pakaian, pemasakan makanan, pembangunan rumah dan berbagai pekerjaan reperasi sepeda, sepatu, jam, tukang besi dan sebagainya.

Geertz (1979:1670) mengemukakan bahwa hakekat sebenarnya dalam tugas pembaharuan yang dihadapi oleh calon-calon wiraswastawan ditentukan oleh dua faktor utama yaitu : ciri umum pasar tradisional sebagai prana ekonomi dan bentuk masyarakat kota yang sedang tumbuh sesudah revolusi. Dari suatu pola perdagangan yang individualistis, spekulatif, dan rumit tetapi mengagumkan, para wiraswasta harus pindah ke pola bisnis yang teratur secara sistematis tetapi sederhana, berlandaskan pada perusahaan : yang bekerja untuk ekonomi jangka panjang. Dari kedudukan yang sisipan, samar-samar dan sesudah di dalam masyarakat tradisional mereka harus berpindah ke suatu tempat sebagai pedagang-pedagang dan pengusaha pabrik yang terhormat, borjuis sejati, di dalam struktur kelas yang modern.

Bila dipandang dari kacamata teori Max Weber tentang peranan Protestanisme dalam merangsang pertumbuhan masyarakat di dunia Barat, tidak mengherankan jika pembentukan masyarakat yang sama di Mojokuto kebanyakan adalah para reformis Islam yang kuat sebab reformasi dalam agama Islam dalam beberapa segi mendekati Protestanisme dalam Kristen. karena itu Geertz (1979:166) menyebutkan bahwa di Pulau Jawa sekitar tahun 1912 sampai 1920 reformisme yang melanda golongan

pedagang kota telah memulai untuk merintis jalan untuk pembentukan borjuis yang sejati. Geertz juga menambahkan bahwa di kota tersebut selain adanya perusahaan-perusahaan milik golongan Cina, dari tujuh toko yang telah maju dan mapan enam di antaranya dimiliki dan diusahakan oleh pembaharu-pembaharu muslim serta lebih dari dua puluh pabrik-pabrik kecil hanya sekitar tiga atau empat yang tidak berada di tangan pedagang muslim yang taat. Karena itu, kecenderungan yang terlihat dalam perkembangan ekonomi di Mojokuto mengikuti pola klasik yang berasal dari Barat.

Selanjutnya Geertz (1979:167) menyatakan bahwa perusahaan-perusahaan pelopor perubahan ekonomi di Jawa menunjukkan kalau tidak berbentuk toko-toko pengecer "tipe Barat", pabrik-pabrik kecil tipe bengkel, sehingga dari keadaan tersebut dapat dikatakan sebagai perusahaan atau firma yang sebenarnya, toko-toko yang tersedia di kota itu telah mulai menyesuaikan diri dengan selera-selera modern berbagai golongan penduduk kota seperti guru, pelajar, pemimpin politik, pegawai negeri, tenaga teknisi dan lain-lain. Perubahan sistem pasar ke firma juga menunjukkan adanya perubahan dalam sirkulasi barang-barang dagangan yang umumnya bermutu lebih baik termasuk barang-barang import, dan dalam cara berdagang juga menunjukkan keteraturan di bandingkan dengan cara-cara berdagang di pasar. Selanjutnya Geertz (1979:167) juga menyebutkan tentang sikap yang ditunjukkan oleh para pedagang dalam tipe firma ini dengan "mereka meletakkan harga pasti, memperhatikan reputasi perusahaan dan penilaian, langganan tetap, dan berminat untuk membina pemasaran, bahkan sekedar bereaksi kepadanya".

Pola produksi yang cukup rumit telah dapat dihindarkan namun kesuksesan dalam usaha perdagangan menunjukkan bahwa para pedagang eceran masih sangat

tergantung kepada kemampuan pengusaha dalam membina hubungan baik dengan distributor-distributor dalam pabrik yang tatap serta dapat dipercaya di kota-kota besar di Pulau Jawa untuk mengimbangi pertumbuhan hubungan jual beli dengan masyarakat kota setempat yang juga sedang tumbuh (Geertz:1979:167-168).

Perusahaan-perusahaan serta industri seperti pabrik rokok, pakaian, makanan, perabot rumah tangga semuanya merupakan usaha kecil-kecilan namun beberapa di antaranya telah mulai menggunakan mesin-mesin serta menghasilkan barang-barang produksi yang harganya lebih murah dan mutunya lebih baik daripada barang-barang yang dihasilkan oleh industri-industri rumah tangga.

Perkembangan sosial masyarakat di Mojokuto, tidak terlepas dari perubahan sistem ekonomi tradisional ke tipe firma. Perubahan tersebut dapat diketahui dari pendapat Geertz (1979:168) yaitu “ perpindahan dari aliran-aliran politik tradisional yang berdasarkan tanah kepada yang modern berdasarkan ideologi di dalam partai-partai dan persekutuan-persekutuan nasionalis perubahan sistem stratifikasi masyarakat dari sekumpulan kelompok status yang kurang lebih tertutup kepada sekumpulan kelas terbuka yang secara kultural tidak homogen dan pembangunan perusahaan ekonomi modern dari perdagangan pasar tradisional yang terlalu bersifat antar pribadi itu sebenarnya semuanya adalah suatu kesatuan”.

Secara khusus Geertz (1977:80-82) menyimpulkan ada empat sifat khas yang dimiliki dalam perkembangan kota Mojokuto, yaitu:

1. Ciri khas pertama dalam perkembangan ekonomi di Mojokuto ialah perlembangan itu terjadi di dalam dan atas landasan pola perdagangan tradisional. Apa pun juga peranan masyarakat di Mojokuto di kemudian hari,

pola pasar pada waktu itu memudahkan tetapi sekaligus juga merintangi pembaharuan ekonomi: pola pasar itu adalah lingkungan dari mana unsur-unsur inovasi itu timbul dan juga perbatasan yang harus ditundukkan oleh unsur-unsur itu. Pengusaha di Mojokuto hampir semuanya adalah pedagang atau anak pedagang dan kekuatan dan kelemahannya berasal dari kenyataan tersebut. Geertz (1979:169) juga menyebutkan bahwa “ pengusaha-pengusaha Mojokuto hampir seluruhnya adalah pedagang-pedagang atau putra-putra para pedagang; kegiatan mereka tumbuh dalam pasar dan memberontak dalam pasar sekaligus. Kebudayaan perdagangan tradisional Mojokuto sekaligus merupakan pendorong dan penghambat perbaikan ekonomi. Di samping itu ia merupakan sumber bagi metode-metode dan aspirasi-aspirasi para pembaharu tetapi sekaligus juga merupakan penghalang besar bagi digunakannya metode-metode dan dinyatakan aspirasi-aspirasi tersebut.

2. Ciri khas kedua ialah masalah pokok yang dihadapi oleh para pemimpin perkembangan itu adalah masalah organisasi, kekurangan modal, kekurangan tenaga kerja yang berketrampilan dan berdisiplin, kekurangan pengetahuan teknis, dan sebagainya, semuanya itu merupakan masalah nyata yang dialami oleh para pedagang di kota tersebut. Namun kekurangan-kekurangan itu tidak secara pasti menunjukkan benar-benar factor yang secara langsung membatasi perkembangan ekonomi di Mojokuto saat itu, meskipun semua itu juga bisa menjadi penghambat jika perubahan dan perkembangan kota tiba-tiba bertambah cepat. Kemampuan dan daya cipta yang orisinil untuk mengorganisasikan aneka ragam kegiatan ekonomi menjadi suatu lembaga

yang sudah dipersatukan, misalnya toko atau perusahaan kecil itulah yang membedakan pengusaha di Mojokuto dari para pedagang pasar yang non-inovatif, bukan kekayaan, bukan pendidikan, bahkan bukan semangat kerja.

3. Ciri khas ketiga ialah kelompok pengusaha yang ada di Mojokuto adalah suatu kelompok yang tidak hanya sekedar himpunan kelompok sekedarnya saja, namun para inovator di Mojokuto merupakan kelompok yang terpisah, baik karena asal sosialnya atau karena ketaatan agamanya; mereka hampir sama dengan para pedagang kecil yang pada umumnya kurang dihargai dan dipandang rendah, tetapi memiliki sikap yang sangat tekun dan bersungguh-sungguh dan muncul pada masa awal revolusi ekonomi, seperti yang terjadi di banyak negara. Kebanyakan dari mereka adalah anggota organisasi politik dan organisasi keagamaan yang sama; banyak yang berkerabat baik karena keturunan maupun karena perkawinan; hampir semua telah saling mengenal secara karib sejak lama. Setiap innovator itu dapat bekerja sendiri-sendiri dalam kegiatan-kegiatan ekonominya, tetapi dalam usahanya untuk bergerak maju dari status pedagang tradisional ke status pemilik toko atau industriawan kecil golongan menengah, maka ia tidak sendirian, tetapi merupakan bagian dari suatu kelompok yang cukup solider dan agak hati-hati. Proses perubahan ekonomi di Mojokuto terwujudkan seperti yang seharusnya melalui individu-individu tetapi seperti halnya di tempat lain, sebagai individu dari anggota kelompok-kelompok sosial.

4. Ciri khas yang keempat ialah : dari perlembangan ekonomi di Mojokuto terlihat adanya ketergantungan pada revolusi gaya hidup kekotaan sebagai

akibat dari perubahan umum yang telah terjadi dalam struktur sosial Mojokuto sejak masa revolusi. Dari seluruh perubahan itu yang terpenting adalah munculnya partai politik, organisasi-organisasi buruh, wanita, pemuda, keagamaan dan lain-lain serta dipergunakannya landasan baru untuk menetapkan tingkatan-tingkatan sosial yang timbul bersamaan dengan lahirnya organisasi-organisasi itu, serta meluasnya sistem sekolah dasar dan sekolah menengah yang mengajarkan dan menanamkan dan mengajarkan ketrampilan yang diperlukan untuk menjalankan organisasi-organisasi tersebut. Ketiga kompleks kepranatan tersebut secara keseluruhan telah menyebabkan perubahan yang penting dalam selera penduduk kota. Konsepsi tentang apa yang berharga dan tidak berharga dalam kawasan konsumsi, profesi, bahkan juga sifat-sifat perseorangan, sedang mengalami perubahan yang terus menerus. Dalam menanggapi perubahan gaya hidup seperti yang tampak dalam bidang ekonomi ini maka golongan calon pengusaha itu mempunyai kesempatan yang besar; karena perubahan itulah yang memungkinkan timbulnya peranan borjuis yang mereka inginkan, maupun meluasnya pola selera konsumsi yang dapat mempertahankan kelanjutan peranan tersebut.

5. Dalam perkembangan perdagangan di Mojokuto oleh Geertz (1979:170) menyebutkan ada dua factor yang menghambat kesuksesan-kesuksesan kelompok wiraswasta Jawa di wilayah Mojokuto yaitu :

Pertama, kehadiran pedagang-pedagang Cina.

Pedagang-pedagang Cina ini memiliki modal dagang yang besar serta memiliki mental dagang yang lebih tinggi sehingga mereka mempunyai kelebihan yang menguntungkan dalam perlombaan merebut kedudukan kelas menengah kota yang modern. Para pedagang Cina memiliki pengalaman yang lebih luas dan lebih terorganisir daripada para pemilik toko dan pabrik orang pribumi. Namun dalam masyarakat Mojokuto mereka adalah orang Cina yang tidak disukai. Tingkat ketidaksukaan ini sangat tinggi dan bahkan sejak revolusi semakin meningkat. Dalam Geertz (1977:82) disebutkan bahwa setelah masa revolusi sering muncul gangguan terhadap pedagang orang Cina. Kemelut-kemelut kecil antara orang Cina dan Jawa sangat ditonjol-tonjolkan. Kenyataan bahwa tokoh-tokoh yang paling dinamis dalam komunitas Cina di Mojokuto hampir semuanya lahir di negeri Cina serta banyak di antar mereka yang secara terang-terangan menunjukkan kesetiaan politiknya pada Peking. Selain itu di satu pihak orang Jawa mengatakan bahwa orang Cina tidak mau menjadi orang Indonesia dan di lain pihak orang Cina mengatakan bahwa orang Jawa tidak membolehkan mereka menjadi orang Indonesia.

Kedua, kenyataan bahwa agar mencapai sukses suatu kelas menengah haruslah terjun ke industri, sedangkan pemilik toko suku bangsa Jawa tentu bisa melakukannya karena adanya soal (ukuran kebesaran). Untuk hal ini Geertz (1977:84) mengemukakan memang sulit untuk membayangkan pemilik toko pakaian dan tekstil, yang meskipun kemampuannya tak diragukan lagi sebagai seorang pimpinan Sear Roebuck (industri besar saat itu) Indonesia, demikian pula tak ada jalan yang

nyata dimana sebuah perusahaan gula Jawa yang kecil dapat berkembang sedikit demi sedikit menjadi sebuah pabrik modern yang besar.

Selanjutnya secara khusus penulis akan memaparkan tentang golongan pedagang yang ada di Tabanan, Bali. Berbeda dengan di Mojokuto, di Tabanan para pengusaha dan penguasa perdagangan dipegang oleh kaum aristokrat yang terdesak kedudukannya. Masalah yang dihadapi oleh pengusaha Tabanan bukanlah tentang pengorganisasian pasar sebagaimana yang terjadi di Mojokuto, tetapi tentang penyesuaian kembali ekonomi pertanian. Tindakan yang dilakukan oleh para pengusaha pada waktu itu oleh Geertz (1977:87) disebutkan “ yang mereka coba lakukan bukanlah memberi bentuk yang terang dan jelas pada pola perdagangan yang terlalu gampang berubah dan individualistis, melainkan menyesuaikan bentuk-bentuk yang terlampaui kolektif dan hamper membekudari masyarakat petani yang tradisional pada kebutuhan-kebutuhan yang lebih beraneka ragam dari suatu ekonomi modern”. Lebih lanjut Geertz menyebutkan bahwa tindakan yang dilakukan oleh para pengusaha di Tabanan ialah mengarahkan agar pranata-pranata yang telah lama membantu pada tujuan-tujuan ekonomi yang baru. Oleh karena itu Geertz (1967:87) menyebutkan “dengan mengerahkan perasaan-perasaan kesetiaan, hormat, kewajiban, dan kepercayaan yang masih lazim mereka berharap dapat mempergunakan adat kebiasaan lama untuk usaha modern. Mereka ingin menggantikan peranan bangsawan politik mereka dengan peranan bangsawan ekonomi”.

Untuk mengetahui tentang hubungan social masyarakat yang ada di Tabanan selanjutnya penulis akan menguraikan tentang kondisi sosial masyarakat di Tabanan. Kelompok sosial yang tinggal menetap di suatu tempat di Bali dikenal dengan istilah

Seka. Umumnya *seka-seka* tersebut terbentuk karena memiliki tujuan sosial tertentu. Masing-masing *seka* tersebut memiliki fungsi ekonomi yang berbeda satu dengan lainnya. Oleh karena itu berikut ini penulis paparkan tentang lima tipe *seka* yang dikemukakan oleh Geertz (1979:173-174) serta fungsi ekonomi yang dimilikinya, yaitu:

1. Jemaah dari pura

Anggota-anggota kelompok demikian terikat untuk beribadah di Pura tertentu pada hari-hari suci tertentu dan untuk menjaga kelangsungan hal itu mereka memiliki beberapa kewajiban yang harus dijalankan. *Pertama*, meliputi sejumlah besar sesajen-sajian makanan suci dan sebagainya; *kedua*, sokongan biaya. Kedua hal ini lebih sering ditanggulangi melalui kegiatan ekonomi kolektif daripada dengan jalan perhitungan biaya, seperti melakukan panen beramai-ramai dan menyumbangkan hak si pemanen sepersepuluh bagian hasil pekerjaannya kepada Pura, menggarap swah yang dibeli atas nama Pura, mengadakan pertunjukan tarian dan drama amal untuk pura, dan sebagainya.

2. Kesatuan pemukiman.

Dukuh-dukuh yang terdiri dari antara dua belas rumah tangga sampai beberapa ratus rumah tangga yang terdapat di sekeliling balai pertemuan umum. Pertemuan bulanan diadakan untuk mengambil keputusan-keputusan kebijaksanaan seperti pajak, denda, pembuangan penjahat, usaha pekerjaan umum, sedangkan dukuh berhak mengerahkan tenaga penduduk untuk berbagai tugas pekerjaan umum. Sumber penghasilan dukuh sebagian dicari dengan cara membentuk kelompok panen atau mendirikan perkumpulan-perkumpulan tarian, atau pun membeli sawah. Selain

itu juga terdapat usaha-usaha dukuh seperti warung kopi, toko-toko, perusahaan batu-batu dan genteng kecil-kecilan. Satu dukuh tertentu bahkan mendirikan perusahaan angkutan bis sendiri. Dengan dana hasil penjualan sawah dan keuntungan perusahaan, maka didirikanlah sekolah-sekolah serta untuk membayar gaji guru. Dukuh-dukuh lain menjadi dasar bagi pembentukan koperasi, salah satu diantaranya koperasi konsumsi produksi yang sangat maju yang dijalankan bersama oleh enam belas dukuh. Namun pada beberapa dukuh mengadakan spesialisasi kerajinan tangan dan membuat garam, alat-alat musik dari logam, penenunan kain, pembuatan barang keperluan rumah tangga dari tanah liat dan kayu, penjahitan baju atau hasil pekerjaantangan lainnya.

3. Perkumpulan perairan sawah.

Anggota-anggota dari seka terdiri dari para pemilik sawah yang mendapat air dari satu sumber air yang sama. Berhubungan tumpak-tumpak sawah milik seseorang karena letaknya tersebar, satu orang bisa jadi menjadi anggota dari beberapa perkumpulan sejenis. Dan anggota-anggota perkumpulan berasal dari sepuluh hingga lima belas dukuh. Tugas utama dari perkumpulan suatu perairan adalah peraturan pemakaian sumber air, koordinasi penanaman bibit serta pelaksanaan upacara-upacara pertanian. Dalam perkumpulan perairan suatu seka pengairan menjaga keutuhan bendungan-bendungan serta kebersihan saluran-saluran atas dasar pemberian imbalan. Dalam hal-hal khusus, seka-seka yang sama sekali bersifat dagang dengan anggota-anggota yang hampir seluruhnya terdiri dari petani-petani yang tak memiliki tanah dan tidak termasuk perkumpulan pengairan manapun, memberikan jasa kepada tiga atau empat perkumpulan pengairan atas dasar upah.

4. Kelompok-kelompok kekeluargaan

Keturunan berdasarkan garis keturunan ayah (Patrilineal), pemukiman bersifat menumpang di rumah orang tua suami (Patrilokal) dan kesatuan berbentuk semi endogamy memainkan peranan yang sangat penting dalam kehidupan desa pada dukuh-dukuh tertentu dan sering membentuk dasar usaha-usaha ekonomi. Dengan demikian dalam suatu desa empat kelompok demikian saling bersaing membuat alat-alat musik gamelan, yang terutama merupakan pekerjaan tempa besi; di desa desa lain pertunanan, panen serta kegiatan-kegiatan lain diselenggarakan dalam hubungan kekeluargaan.

5. Perkumpulan sukarela

Keanggotaan dalam seka demikian terjadi secara sukarela dan sering hanya memenuhi kebutuhan ekonomi saja. Mereka hanya menanam bibit padi, membersihkan sawah, memanen, mengangkut ikatan-ikatan padi dari sawah, membuat atap rumah dari daun rumput dan daun kelapa, mengangkut barang, mengadakan pertunjukan tarian, drama atau musik, menjual minuman dingin atau cendol, membuat ubin dan barang keperluan rumah tangga dari tanah liat. Terkadang beberapa tugas dilakukan oleh sebuah seka sukarela lama yang sudah diakui.

Gambaran tentang pedagang di wilayah Tabanan menunjukkan bahwa penguasa perdagangan dipegang oleh kaum bangsawan di Bali. Bagi masyarakat setempat, keberadaan kaum bangsawan ini memiliki beberapa kedudukan. Hal tersebut dapat diketahui dari pendapat Geertz (1979:175) yang menyebutkan bahwa kedudukan para bangsawan bukan hanya sekedar pemungut upeti, tetapi mereka juga melaksanakan peranan politik, ekonomi dan keagamaan yang sangat berpengaruh

bagi kelangsungan hidup di desa. Semuanya itu juga dapat dilihat dalam peran kaum bangsawan pada awal abad ke-20 yang mengumpulkan rakyat dalam seka militer untuk peperangan. Mereka juga berperan sebagai hakim dan pemberi keputusan hukum bagi warga di desanya. Mereka juga mewarisi sawah-sawah di desa yang tidak memiliki ahli waris serta dalam bidang agama mereka sangat berperan dalam berbagai upacara penting seperti pembakaran mayat (*ngaben*), dan pembersihan dimana seluruh penduduk juga turut terlibat, para bangsawan juga merupakan tuan tanah yang membawahi para penggarap yang tinggal di desa dan ikut berperan dalam pengaturan pengairan sawah, memegang monopoli perdagangan luar daerah serta pendirian pasar-pasar setempat.

Contoh usaha kaum bangsawan di Tabanan yang bersifat perseorangan dapat dilihat dari salah satu contoh studi yang dilakukan Geertz (197:119) di wilayah Tabanan, yaitu : Perusahaan tenunan yang dibangun dan memiliki dua puluh lima penenun wanita dan berasal dari lingkungan kerabat. Menenun merupakan keahlian yang telah dimiliki sejak lama, bahkan pada masa sebelum masa kolonial hal itu merupakan monopoli keluarga raja dan Brahmana. Keahlian menenun merupakan kerajinan tangan yang khas dimiliki oleh wanita kelas atas. Namun pada masa sekarang tradisi tersebut telah diberi sentuhan cara-cara baru dengan memasukkan inovasi dalam proses penenunan tersebut. Pengusaha bangsawan tersebut menangani pembelian bahan dan penjualan produk sedangkan sang istri menjadi pengawas para penenun. Sekitar lima belas hingga dua puluh sarung dapat dihasilkan setiap harinya. Pada tahun keempat perusahaan mengalami kemunduran dan akhirnya ditutup. Menurut pengusaha tersebut, penyebab kemundurannya adalah persaingan antara

sesama pedagang terutama orang Cina dan Arab (memiliki pabrik tenun dan produsen benang) yang menjual bahan baku dengan harga yang sangat tinggi. Penyebab kedua menurutnya adanya peningkatan jumlah penduduk desa serta merosotnya kondisi ekonomi di Indonesia sehingga semakin sedikit petani yang menanam palawija dan menghasilkan uang tunai.

Contoh lain tentang ekonomi perusahaan yang modern yang mencerminkan pola kesetiaan dan organisasi tradisional adalah Gadarata (Gabungan Dagang Rakyat Tabanan) yang didirikan tahun 1945 oleh empat orang bangsawan setempat serta seorang pedagang dari Jawa yang telah lama menetap di kota itu serta bertindak sebagai penasehat teknis. Melihat fenomena tersebut ini Geertz (1977:113) menyebutkan bahwa pada tahun 1957 sumber penghasilan Gadarata adalah ekspor kopi yang hak monopolinya diberikan oleh pemerintahan militer. Meskipun para pedagang kecil bebas untuk membeli kopi dari penanamannya secara langsung namun mereka harus menjualnya secara langsung ke Gadarata dengan harga tertentu dan mereka yang akan mengekspornya ke luar Bali, selain itu Gadarata juga aktif dalam kegiatan impor. Dengan demikian Geertz (1977:119) menyatakan bahwa “Gadarata dengan jelas menunjukkan bagaimana ikatan-ikatan tradisional jenis seka yang horizontal maupun kesetiaan politis keagamaan yang vertikal itu telah dipergunakan untuk mencapai tujuan-tujuan ekonomi modern”.

Selanjutnya dalam studi Geertz (1977:144) mengemukakan bahwa sebelum masa revolusi toko dan perusahaan kecil di Tabanan milik orang-orang Cina. Di Tabanan tidak ada pedagang “asli” dan kegiatan di pasar dikuasai oleh orang Indonesia suku lain sedangkan keterlibatan orang Bali dalam perdagangan antar

daerah bersifat original. Para pedagang di Tabanan, termasuk orang Cina tidak menunjukkan sikap yang agresif sehingga ketika orang-orang muda dari golongan aristocrat tampil ke depan serta mengambil alih kesempatan untuk memperluas ekonomi, hal tersebut tidak terlalu sulit bagi mereka untuk menyaingi serta mengalahkan usaha-usaha yang sama seperti yang dilakukan orang-orang Cina. Meskipun ada satu dua kasus pengusaha Cina yang juga melakukan perluasan usaha yang sungguh-sungguh namun secara keseluruhan keberadaan pengusaha Cina tidak merupakan hambatan bagi pengusaha Bali.

Pengusaha Cina

Dari hasil kajian mendalam yang dilakukan oleh Redding (1994:232) tentang kapitalisme pada masyarakat Cina dikemukakan bahwa jika merujuk pada Weber, disebutkan bahwa “ tidak ada perkembangan kapitalis tanpa pengusaha. Tidak ada pengusaha tanpa tatanan moral. Tidak ada tatanan moral tanpa ajaran agama. Selanjutnya Redding (1994:232-233) menyimpulkan, jika merujuk pada pendapat Weber tersebut maka akan terlihat bahwa kapitalisme yang ada pada masyarakat Cina telah menyebar ke luar Cina. Cina sebagai kumpulan pelaku bisnis dalam aktualisasinya membentuk sistem kooperasi yang khas dan berperan dalam menciptakan efisiensi perekonomian. Hal tersebut terlihat pada bentuk organisasi yang menggambarkan bentuk bisnis keluarga yang khas dan didasarkan pada ajaran konfusianisme sebagai pegangan norma vertikal yang stabil, paternalisme yang mengacu tradisi patrimonial, ikatan kepercayaan yang didorong oleh kewajiban yang timbal balik, sikap ketergantungan, dan identitas keluarga yang diaksentuasikan dengan pengalaman sejarah Cina.

Redding (1994:57) menyebutkan pada dasarnya ada tiga penyebab utama yang membuat orang Cina melestarikan ras. *Pertama*, kesuksesan orang Cina banyak dibenci sehingga mereka bersatu menghadapinya. *Kedua*, kultur Cina dianggap lebih unggul. *Ketiga*, ini sekedar kepuasan batin yang berkaitan dengan kasih sayang seseorang. Umumnya, keberhasilan yang dicapai oleh para pedagang Cina menimbulkan rasa iri dan kecemburuan dari pribumi. Sementara di lain pihak, orang Cina merasa puas atas keberhasilannya. Keberhasilan tersebut oleh Redding (1994:57) disebutkan bahwa “mereka menganggap bukan manusia kalau belum berhasil”. Atas sikap dan anggapan orang Cina terhadap keberhasilan usahanya mereka mengungkapkan bukan orang Cina kalau tidak sensitif memahami keberhasilan di negeri orang, dan menimbulkan kebencian. Konsekuensinya, sikap waspada dan mempertahankan diri timbul sebagai solidaritas kelompok.

Anggapan yang mengatakan orang Cina sebagai pekerja keras telah banyak dibuktikan dalam sejarah. Hal tersebut terlihat dari pendapat Purcel dalam Redding (1994:69), yaitu “dalam penelitian yang dilakukan Sir Thomas Herbert tentang orang Cina yang bekerja di industri , khususnya pada masa kolonial, dipandang sebagai buruh yang ideal dan kalangan menengah yang reliabel. Prestasi kerja dalam perkebunan membuktikan keunggulan orang Cina. Meski mereka cenderung suka menawar barang, meminta contoh produk, mereka lebih produktif daripada etnis lain. Orang Cina juga lebih suka mengerjakan tugas yang berat dan sulit. Kahn dalam Redding (1994:64) menyebutkan “ salah satu komponen watak orang Cina adalah keseriusan kerja, hal tersebut oleh orang Cina dianggap sebagai tanggung jawab

dalam mengejawantahkan *hsiao* (anak laki-laki yang sholeh), dalam kehidupan sehari-hari.

Dalam masyarakat di mana kelangsungan hidup individu tergantung pada sumber keuangan keluarga, dan dalam setiap individu tergantung pada dukungan keluarga, maka orang yang tidak bekerja keras akan mengalami tekanan sosial. Sikap lain yang turut mempengaruhi perilaku orang Cina adalah ketabahan. Meskipun untuk perilaku tabah yang dimiliki orang Cina oleh Redding (1994:69-70) disebutkan “ketabahan tentu sulit diuji, sebab hal tersebut tidak terlalu banyak mendapatkan perhatian”. Namun melihat orang Cina yang dipekerjakan di pabrik, hal tersebut akan terlihat. Selain itu, beban dalam mempelajari bahasa Cina, keharusan menghafal ribuan karakter, keharusan disiplin dan adanya kekangan, menyebabkan orang jarang mentolerir pengulangan dan kebebasan. Akumulasi dari keseluruhan sikap tersebut akan menyebabkan adanya dedikasi yang tinggi dalam menyelesaikan pekerjaan. Selain beberapa sikap di atas, yang sangat berpengaruh dalam memberi warna keberhasilan orang Cina dalam dunia perdagangan ialah perilaku sederhana serta persepsi mereka terhadap uang. Peneliti Osgood dan Ryan dalam Redding (1994:70) menyimpulkan bahwa perhatian orang Cina terhadap uang sangat besar sekali. Waktu yang dipergunakan dalam percakapan tidak terlepas dari pembicaraan tentang uang. Bahkan pandangan orang Cina tentang uang telah ditanamkan pada anak-anak sejak kecil. Hal ini terungkap dari penelitian Osgood, di mana anak dididik menilai uang, berdagang, dan melindungi uang agar tidak mudah terampas.

Sikap kesederhanaan yang dimiliki oleh orang Cina terkesan sangat bertolak belakang dengan sikap hidup mereka yang berorientasi pada uang. Namun hal

tersebut oleh Redding (1994:71) disebutkan bahwa kesederhanaan berkaitan dengan pengendalian diri dan bukan sikap kikir. Kesederhanaan sangat diperlukan guna menopang kehidupan mereka selanjutnya. Terhadap perilaku orang Cina tersebut, Redding lebih lanjut menyebutkan bahwa meski Cina perantauan telah banyak yang makmur, kebiasaan kerja keras dan mengumpulkan kekayaan masih dipegang teguh dalam hidupnya.

Selanjutnya penulis akan menunjukkan tentang kedudukan orang Cina di Indonesia. Kedudukan orang-orang Cina dalam bidang perdagangan di nusantara telah terlihat pada masa kolonial. Saat itu, pedagang Cina memainkan peran yang penting dalam perdagangan. Hal ini dapat dilihat dari pendapat Budi Susanto (1996:18) yang menyatakan peranan pedagang Tionghoa sebagai pedagang perantara memungkinkan golongan Tionghoa untuk terus berkecimpung dalam bisnis distribusi kebutuhan sehari-hari yang juga dikontrol oleh pemerintah. Usaha dagang seperti : pengeceran-penjualan candu, jual beli garam, pemungutan cukai jalan atau jembatan dan lain-lain, berada di tangan golongan Tionghoa. Setelah mereka berhasil “memenangkan” pelelangan untuk memperoleh monopoli hak usahanya.

Pendapat lain tentang perilaku bisnis pada orang Cina juga disebutkan oleh T. Hani Handoko (1996) yaitu tentang sistem nilai yang berasal dari budaya dan semangat menentukan perilaku bisnis orang Cina. Handoko (1996:53) menyebutkan “ ada tiga nilai yang sering disebut sebagai penentu bisnis golongan orang Tionghoa yaitu : *hopeng, hong sui dan hoki*. Selanjutnya ketiga hal tersebut dianggap sebagai nilai, kepercayaan dan mitos yang mewarnai keberanian orang-orang Cina dalam

berspekulasi dan menjalankan bisnis. Ketiga nilai tersebut secara terperinci dijelaskan oleh Handoko (1996:53-58) sebagai berikut :

1. *hopeng* , adalah cara untuk menjaga hubungan baik dengan relasi bisnis, dalam hal ini berkisar seputar relasi keluarga, suku dan bangsa. Hal itu dibuktikan dengan kondisi bahwa sebagian besar perusahaan milik orang-orang Cina berasal dari perusahaan keluarga atau teman-teman dekat. Bahkan kecenderungan tersebut telah terlihat sejak masa Hindia Belanda. Hal itu dapat diketahui dari sebuah tulisan yang dibuat oleh Vleming (dalam Handoko:1996:53) yaitu :

“selama berabad-abad bangsa Cina mempunyai pandangan bahwa individu adalah sebagian dari keluarga, keluarga bagian dari *clan*, dan *clan* bagian dari bangsa . Karena itu dapat dimengerti mengapa dalam perdagangan pengusaha Cina selalu bermitra dengan anggota keluarga dan sahabatnya”.

Oleh karena itu dapat dipahami mengapa bisnis yang dilakukan oleh orang Cina selalu berputar pada keluarga, *clan* dan etnik itu sendiri. Bentuk usaha perkongsian di kalangan orang Cina tumbuh subur karena dianggap sebagai tempat yang tepat untuk mewartakan kepentingan ekonomi kalangan keluarga, *clan* dan bangsa. Tujuan seorang Cina mengepalangi kongsi atau perseroan adalah untuk menggalang kerjasama dengan sesama anggota keluarga dan kawan dekat mereka. Namun dalam bisnis orang-orang Cina pada masa sekarang menunjukkan *hopeng* tidak hanya menyangkut kalangan keluarga, *clan* atau bangsa, namun bukti saat ini menunjukkan bahwa *hopeng* juga memasukkan kalangan “kenalan” yang memudahkan urusan bisnis. Umumnya *hopeng* digunakan untuk menjalin relasi agar perusahaan terlindung dari peraturan-peraturan yang sangat merugikan. Relasi ini

tidak jarang menimbulkan apa yang populer saat ini dengan istilah “kolusi” antara pengusaha dan pejabat.

2. *hong sui* , adalah kepercayaan kepada faktor-faktor alamiah yang menunjukkan nasib baik dan nasib buruk manusia serta menunjukkan bidang-bidang atau wilayah yang sesuai dengan keberuntungan baik dalam hidup sehari-hari maupun dalam peruntungan perdagangan. Ramalan yang ditunjukkan oleh *hong sui* sangat berpengaruh dalam menentukan praktek dagang orang Cina di Indonesia, meskipun hal tersebut dipandang sebagai hal yang tidak rasional.

3. *hokie*, merupakan peruntungan dan nasib baik. Hal ini masih berhubungan dengan kepercayaan tradisional . Para pengusaha keturunan Cina memegang suatu konsep pengelolaan resiko (*managing risk*) yang diatasi dengan melakukan suatu pengeloaan nasib atau takdir (*managing destiny*) melalui *hong sui*, sehingga terlihat bahwa *hokie* ini tidak terpaku pada nasib atau sikap fatalistik. *Hokie* lebih dipersepsikan pada bagaimana cara menyiasati nasib agar selalu mendapat nasib baik. *Hong sui* dan *hokie* biasanya dipakai untuk menjaga keketatan dan kehati-hatian dalam berusaha. Tidak jarang kepercayaan seperti ini membuat orang bisnis menjadi lebih tahan dalam menghadapi segala macam kerumitan bisnis dan berbelit-belitnya proses, misalnya dalam penanaman modal di Indonesia.

Dari ketiga nilai budaya orang-orang Cina di atas , tidak mengherankan jika nilai-nilai tersebut menjadi nilai-nilai praktis yang digunakan oleh orang-orang Cina

umumnya dan para pedagang Cina khususnya untuk menyiasati serta mengelola perdagangan sebaik-baiknya.

1.6. Metode Penelitian

Jenis penelitian ini bersifat kualitatif sesuai dengan prinsip-prinsip metode kualitatif yang dikembangkan Moleong (2000). Metode penelitian menggunakan wawancara mendalam (*in-depth interview*) terhadap informan terpilih (*purposive informant*). Informan akan dipilih dari berbagai tingkatan (strata) pengusaha, mulai dari pengusaha kecil, menengah dan besar. Data yang dikumpulkan sebagian termasuk riwayat hidup para pengusaha, mulai dari riwayat keluarga sampai riwayat usaha termasuk kondisi keluarga yang ada di kampung halaman serta sejarah migrasi keluarga ke Medan. Lokasi penelitian akan difokuskan hanya terhadap pengusaha Aceh asal Pidie yang ada di kota Medan. Data penelitian sepenuhnya dianalisis secara deskriptif. Penelitian berlangsung selama 4 bulan, dimulai pada bulan Oktober 2004 sampai bulan Januari 2005.

THE
Character Building
UNIVERSITY