

LAPORAN PENELITIAN

JARINGAN PERKREDITAN DI KALANGAN PEDAGANG KECIL
STUDI KASUS DI PASAR BANTUL

NOMOR URUT: 14



OLEH:

HERU NUGROHO

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

DILAKSANAKAN ATAS BIAYA:
DANA MASYARAKAT (DRK) UNIVERSITAS GADJAH MADA
DENGAN SURAT PERJANJIAN PELAKSANAAN PENELITIAN
NOMOR UGM/3984/M/09/01 TANGGAL 1 JULI 1996

LEMBAGA PENELITIAN
UNIVERSITAS GADJAH MADA
DEPARTEMEN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
1997

USTAKAAN UGM

KKI
32.743
lug

1

Bank Perkreditan Rakyat



KKE
332.743
Kug
2
C1

LAPORAN PENELITIAN

JARINGAN PERKREDITAN DI KALANGAN PEDAGANG KECIL STUDI KASUS DI PASAR BANTUL

NOMOR URUT: 14



OLEH:

HERU NUGROHO



FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

DILAKSANAKAN ATAS BIAYA:
DANA MASYARAKAT (DRK) UNIVERSITAS GADJAH MADA
DENGAN SURAT PERJANJIAN PELAKSANAAN PENELITIAN
NOMOR UGM/3984/M/09/01 TANGGAL 1 JULI 1996

LEMBAGA PENELITIAN
UNIVERSITAS GADJAH MADA
DEPARTEMEN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
1997

 UNIVERSITAS SAJJAH MADA UPT PERPUSTAKAAN	
No. 11/399	0081/KKI/09
No. 332.743	6
No. 10001	10001

**LEMBAR PENGESAHAN
LAPORAN PENELITIAN**

1. a. Judul Penelitian	: JARINGAN PERKREDITAN DI KALANGAN PEDAGANG KECIL: STUDI KASUS DI PASAR BANTUL
b. Macam Penelitian	: (v) Dasar, () Terapan, () Pengembangan
c. Kategori	: II/III/IV
2. Peneliti Utama	
a. Nama	: Dr. Heru Nugroho
b. Jenis Kelamin	: Laki-laki
c. Pangkat, Golongan, dan NIP	: -Penata, IIIC, NIP 131696234
d. Jabatan Sekarang	: Lektor Muda
e. Fakultas/Pusat	: ISIPOL
f. Universitas	: Gadjah Mada
g. Bidang ilmu yang diteliti	: Sosiologi ekonomi
3. Jumlah Tim peneliti	satu orang
4. Lokasi Penelitian	Pasar Bantul, Kabupaten Bantul-Yogyakarta
5. Bila penelitian ini merupakan peningka-tan kerjasama kelembagaan, sebutkan:	-
a. Nama Instansi	-
b. Alamat	
6. Jangka waktu penelitian	bulan
7. Biaya yang disetujui	Rp. 2.900.000,-

Yogyakarta, 27 Februari 1997

Mengetahui/Menyetujui
Ketua Lembaga Penelitian UGM

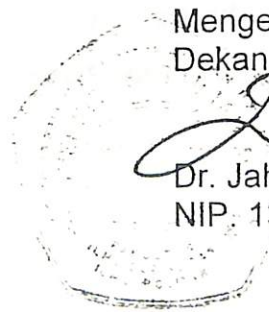


Prof. Dr. Hardjono Sastrohamidjojo
NIP. 130247847

Peneliti Utama

Dr. Heru Nugroho
NIP. 131696234

Mengetahui:
Dekan Fisipol UGM



Dr. Jahja Muhaimin
NIP. 130367372

KATA PENGANTAR

Nasib pedagang kecil bukan hanya tergantung dari ekspansi pedagang kelas menengah dalam melebarkan sayap usahanya dan ada tidaknya konsumen tetapi juga oleh ada tidaknya modal untuk membuka usahanya. Studi ini menegaskan bahwa kelangsungan usaha pedagang kecil sangat tergantung dari lembaga perkreditan informal. Lembaga ini pun sarat dengan berbagai masalah sosial budaya yang menyebabkan semakin tidak efektifnya usaha skala kecil tetapi tetap menjadi tumpuan harapan bagi kebanyakan pedagang di pasar Bantul.

Studi tentang lembaga perkreditan informal di kalangan pedagang kecil di pasar Bantul ini menegaskan bahwa mereka merupakan kelompok marginal yang kurang mendapat pelayanan kredit formal dari pemerintah. Oleh karena itu, mereka terjaring dalam lembaga swadaya dalam bentuk arisan dan pelepas uang yang menjadi dewa penolong meskipun tidak memberikan kemajuan yang berarti bagi masa depan usahanya.

Penelitian ini dapat dilakukan berkat bantuan dari berbagai pihak. Ucapan terima kasih terutama saya tujukan kepada teman karib saya Totok yang baru saja menyelesaikan program studi S2 sosiologi UGM. Beliau lah yang banyak membantu pengumpulan data di lapangan sehingga memungkinkan karya tulis ini dapat saya selesaikan. Tidak lupa saya ucapkan terima kasih kepada sdr. atas kritik-kritiknya yang kadang membuat saya bingung. Akhir kata saya mengucapkan kepada teman-teman di Bateng Jaya atas kesediannya berdiskusi tentang kehidupan para pedagang kecil. Demikian juga kepada teman sejawat di Jurusan Sosiologi Fisipol-UGM yang berkenan mengingatkan untuk selalu bersemangat menyelesaikan pekerjaan yang penuh dengan masalah kemanusiaan ini, yaitu nasib pedagang kecil yang terjepit di ketiak para pedagang besar.

Yogyakarta, 25 Februari 1996

Heru Nugroho

JARINGAN PERKREDITAN DI KALANGAN PEDAGANG KECIL: STUDI KASUS DI PASAR BANTUL

Oleh: Heru Nugroho
Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Politik
Universitas Gadjah Mada

INTISARI

Penelitian ini mengkaji kelembagaan sosial di dalam komunitas pasar yang menjadi basis dan mekanisme pengembangan kredit informal bagi para pedagang kecil (*petty traders*). Kredit informal dikalangan para pedagang kecil berasal dari pelepas uang (*rentenir* atau *lintah darat*), pedagang besar (juragan), teman dan kerabat. Dengan memakai perspektif sosiologi dan antropologi dan metode penelitian kualitatif, studi ini menjelaskan adanya kecenderungan pedagang kecil memanfaatkan jasa kredit informal daripada formal. Studi kasus ini dilakukan di pasar Bantul-Yogyakarta. Dengan menggunakan metode kualitatif, studi kasus ini menekankan pada strategi interpretatif atas data lapangan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa berbeda dengan pedagang besar dan menengah, pedagang kecil lebih menggantungkan pada lembaga perkreditan informal. Hal ini terjadi karena beberapa hal. Pertama, lembaga kredit informal seperti bank kurang percaya terhadap pedagang kecil untuk mengembalikan pinjaman tanpa menyertakan agunan sebagai syarat peminjaman. Kedua, lembaga perkreditan informal mempunyai jaringan yang mengakar dalam komunitas pasar sehingga menjadi sumber pelayanan yang mudah dijangkau oleh para pedagang kecil. Ketiga, mengakarnya jaringan perkreditan itu menyebabkan terjadinya ketergantungan para pedagang kecil terhadap lembaga perkreditan formal seperti bisnis pelepas uang. Keempat, sebagai akibat dari sulitnya mendapatkan sumber permodalan, para pedagang kecil membangun arisan bersama yang mempunyai fungsi yang sangat penting dalam memecahkan masalah keuangan yang mereka hadapi.

ABSTRACT

Oleh: Heru Nugroho

Department of Sociology, Faculty of Social and Political Sciences
Gadjah Mada University

This research elucidates the social institutions of market community which becomes the basis and mechanism of informal credit development among the petty traders (*bakul*). The informal credit among the petty traders comes from money lenders, large scale traders and friends and relatives. Using some concepts of economic sociology and anthropology, and qualitative research method, this research explains the reason that petty traders tend to use informal credit rather than formal credit. This study was carried out in Bantul Market-Yogyakarta. By using qualitative method, this research pays attention to interpretative strategy in analysing the field data.

This research finds out that compared with the medium and upper scale traders, the small scale traders are more dependent on informal credit in order to carry out their businesses. Their dependency occurs due to the several reasons. Firstly, the formal credit such as private and governmental bank do not serve any loan to the petty traders who are assumed have no capability to fulfill the loan requirement. Secondly, some informal credit particularly from money lenders and upper scale traders expand their credit network in the market community. From the point of petty traders' view, this penetration is adaptive to their economic problems both in the context of capital formations and urgent household needs. Thirdly, the strong extension of informal credit causes a small number of petty traders become more and more dependent upon their services. Fourthly, as a result of lack of capital loan, small number of petty traders carry out pooling rotation (*arisan*) which has an important function to solve their facing monetary problems.

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Lembar Pengesahan Laporan Penelitian	
ii	
Kata Pengantar	iii
Intisari	iv
Abstract	v
Halaman Daftar Isi	vi
Bab I. Pendahuluan	1
A. Latar Belakang	1-3
B. Tujuan Penelitian	
4-5	
C. Landasan Teori	5
D. Gipotesis	6
E. Metode Penelitian	
7	
1. Bahan dan alat	
7	
2. Prosedur dan Cara Penelitian	
7-8	
Bab II. Hasil Penelitian dan Pembahasan	
9	
A. Seting Penelitian	
9-13	
B. Prakondisi Munculnya Kredit Informal	14-18
C. Bentuk dan Jaringan Perkreditan Informal di Kalangan Pedagang Kecil	18-28
Bab III. Kesimpulan	29-30
DAFTAR PUSTAKA	31

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Salah satu faktor yang menentukan kelangsungan dan kemajuan usaha dagang adalah kemampuan pedagang untuk menyediakan dan mengorganisir permodalan. Para ahli sudah mencatat bahwa usaha skala kecil selalu menghadapi masalah kekurangan modal dan rendahnya akses mereka dalam mendapatkan sumber permodalan dari pemerintah. Meskipun pemerintah telah berusaha memajukan dan melindungi usaha skala kecil dengan menggalakkan lembaga perkreditan, tetapi jangkauan kredit formal yang diberikan kepada mereka masih sangat terbatas. Hal ini terjadi bukan hanya karena kurangnya kepercayaan lembaga perkreditan formal terhadap anggota masyarakat dari lapisan bawah yang dianggap tidak mempunyai agunan dan tidak dapat berusaha secara produktif dan efisien. Di lain pihak hal itu terjadi karena komunitas pedagang kecil mempunyai lembaga perkreditan informal yang menjamin kebutuhan permodalan. Lembaga ini muncul dalam komunitas pasar, sedangkan pelaku penjaja kredit meliputi para rentenir (*money lenders*) dan para pedagang melalui ubungan patron-klien, dan kerjasama resiporsitas maupun kerjasama bisnis murni.

Kredit informal itu sering dianggap secara sepintas lalu sangat membebani pedagang kecil karena tingginya bunga pinjaman, tetapi dalam kenyataanya kredit tersebut berkembang meskipun operasinya secara

sembunyi-sembunyi. Kebenaran bahwa bunga kredit informal menjadi beban yang berat bagi peminjam masih perlu diteliti karena nyatanya justru lembaga perkreditan yang dominan jika dibandingkan dengan lembaga perkreditan formal.

Permasalahan yang penting adalah mengapa justru kredit informal yang melembaga dalam aktivitas pedagang kecil, bukan lembaga kredit formal. Masalah ini dapat dijelaskan dengan menyimak bentuk-bentuk jaringan sosial perkreditan informal yang adaptif dengan jaringan sosial dalam komunitas pedagang. Perlu dipertanyakan dalam penelitian ini seberapa jauh kelembagaan jaringan sosial kredit informal sangat luwes dengan model komunikasi dalam komunitas pedagang yang menekankan hubungan personal, resiprositas sebanding, dan patron-klien, dan sangat sejalan dengan tingkat rasionalitas ekonomi rumah tangga pedagang kecil yang tidak mapan usahanya.

Secara umum dapat disimpulkan bahwa hampir semua penelitian di Indonesia tentang lembaga perkreditan di kalangan lapisan masyarakat bawah terfokus pada kelompok petani di pedesaan (Partadirja, 1982; Mubyato, Lukman Sutrisno dan Gunawan Sumodiningrat, 1985). Studi-studi tersebut menyoroti berbagai aspek kendala dan penunjang pengembangan kredit usaha di pedesaan, khususnya kredit usaha tani. Sebaliknya, penelitian lembaga perkreditan bagi pedagang kecil kurang mendapat perhatian secara khusus, meskipun sebenarnya mereka merupakan pihak yang membutuhkan sekali akan dana finansial guna memperlancar usahanya.

Beberapa studi, misalnya studi Dewey (1962); Sugiarto (1993) juga sudah melakukan kajian tentang fungsi kredit informal di dalam komunitas pasar, tetapi mereka kurang memberi tekanan pada jaringan sosial antar pedagang yang menjadi basis terbentuknya suatu lembaga kredit informal. Studi mereka juga kurang memperhatikan perbedaan antar kelompok pedagang dalam memanfaatkan lembaga perkreditan.

Penelitian ini akan melihat secara khusus kelompok pedagang kecil yang akses ekonominya sangat rendah dalam memanfaatkan perkreditan formal di dalam komunitasnya guna memenuhi kebutuhan kredit usaha.

Dari segi pembangunan, penelitian ini berguna untuk menyajikan suatu model pengembangan kredit formal di kalangan lapisan bawah yang merupakan mayoritas penduduk Indonesia. Diharapkan dapat dipetik model jaringan perkreditan informal yang positif sehingga dapat diterapkan ke dalam lembaga perkreditan formal.

Dari segi akademis, penelitian ini akan menyumbangkan pemahaman tentang aplikasi pendekatan sosiologi ekonomi maupun antropologi ekonomi yang menekankan pada kombinasi antara pemikiran formalis dan substantivistik ekonomi. Kombinasi pendekatan ini akan memahami bahwa dasar dari perilaku ekonomi individu adalah universal, yaitu ia selalu mencari rasionalitas ekonomi, tetapi juga parikularistik karena perilakunya terjalin erat dengan proses sosial, politik dan budaya yang sedang terjadi di dalam masyarakat tersebut. Model rasionalitas ekonomi pedagang kecil di Jawa belum dikaji secara mendalam dalam penelitian sosiologi.

B. Tujuan Penelitian

Penelitian ini berusaha memahami bentuk-bentuk jaringan sosial lembaga perkreditan informal di kalangan pedagang kecil. Penelitian ini sampai pada upaya untuk memahami tingkat ketergantungan para pedagang kecil tersebut terhadap lembaga perkreditan informal tersebut.

Secara rinci penelitian ini menanyakan: (1) sejauh mana kredit usaha dibutuhkan oleh para pedagang kecil?, (2) bagaimana strategi pedagang kecil dalam memilih kredit usaha dan membina hubungan perkreditan yang bersifat sosial?, (3) bagaimana lembaga perkreditan informal mengembangkan jaringan sosial yang berfungsi melebarkan dan memperkuat basis prekreditannya di dalam komunitas pedagang kecil?, dan (4) lembaga kredit seperti apa yang ideal dan selayaknya aktual beroperasi dalam komunitas pedagang kecil?

C. Tinjauan Pustaka

Beberapa studi telah merekam karakteristik komunitas pedagang di pasar Jawa serta pelembagaan kredit di kalangan mereka. Studi Dewey (1962) mengkaji tingkahlaku ekonomi pedagang di Jawa dengan menggunakan perspektif ekonomi formalis yang berasumsi bahwa perilaku ekonomi individu bersifat rasional dengan tujuan mencapai keuntungan yang maksimal bagi dirinya. Studinya menyimpulkan bahwa perdagangan di Jawa bercorak basar, di mana arus barang dari produsen ke konsumen bergerak dari kelas-kelas pedagang perantara ke pedagang-pedagang kecil, sedang sampai besar. Studi Dewey (1962) dan juga Geertz (1963) menunjukkan bahwa pedagang

membutuhkan kredit guna memperlancar arus jual-beli barang. Kredit diperoleh dalam komunitas pedagang yang berfungsi pula menarik hubungan-hubungan ketergantungan dalam berdagangan barang antar mereka itu (Nash, 1966:85-86).

Studi Alexander (1987) menelaah tentang pentingnya kredit bagi pedagang kecil serta besarnya kredit yang diperlukan. Studi ini membantu penelitian ini dalam merumuskan batasan pedagang kecil, tetapi ia tidak memberikan suatu sajian mengenai bagaimana para pedagang kecil menggunakan jaringan sosialnya guna memperoleh bantuan kredit. Studi Sugiarto (1993) menyumbangkan pemahaman tentang peranan renternir untuk menyediakan kredit bagi para pedagang di pasar. Perhatian Sugiarto pada rentenir mengabaikan masalah yang akan diteliti pada penelitian ini yaitu adanya kerjasama kredit antar pedagang yang terjalin erat dengan hubungan-hubungan sosial dan bisnis di dalam komunitasnya.

Di luar negeri, penelitian tentang kaitan antara jaringan sosial dengan pelembagaan kredit pernah dilakukan di dalam komunitas pasar orang Philipina. Studi Davis (1973) di pasar Philipina itu menerangkan munculnya asosiasi kredit di kalangan pedagang sebagai respon terhadap sumber-sumber kredit formal dan informal yang tidak melayani kepentingan mereka maupun membahayakan kelangsungan usahanya karena besarnya bunga dan risiko-risiko ekonomi lainnya. Namun studi di Philipina ini tidak mengidentifikasi kelas atau kelompok pedagang seperti apa yang terlibat. Penelitian ini akan menyajikan pemahaman

tentang kelompok pedagang kecil dalam mencari sumber perkreditan dan penggunaannya.

D. Landasan Teori

Masalah penelitian dikaji dengan menggunakan pendekatan sosiologi ekonomi maupun antropologi ekonomi yang memahami gejala ekonomi dari aspek substantif. Asumsi pendekatan substantif memandang bahwa perilaku ekonomi individu tidak bebas, tetapi merupakan proses ketergantungan dengan sesama dalam mencari nafkah (Polanyi, 1968). Ketergantungan ini menyebabkan persoalan ekonomi bukan hanya berkaitan bagaimana individu membuat rasionalitas tindakan ekonomis, tetapi yang lebih penting juga bagaimana menempatkan diri dalam jaringan sosial untuk memberi makna tindakan ekonominya dalam masyarakat.

Pendekatan substantif mengabaikan mekanisme pasar yang mengatur tindakan individu, tetapi menaruh perhatian yang besar terhadap *political economy* yang menentukan posisi individu dalam proses ekonomi (Halperin, 1988). Jadi, keputusan individu untuk memanfaatkan suatu lembaga perkreditan informal merupakan suatu gejala yang harus dipahami dalam kerangka sistem sosial yang mengarahkan perilaku individu dalam berperilaku di masyarakat. Sistem ekonomi di Indonesia kiranya berpihak kepada kepentingan lapisan atas yang mempunyai akses politik dan ekonomi yang kuat. Oleh karena itu, keberpihakan lembaga kredit formal terhadap kepentingan elite ekonomi menyebabkan kaum lemah menggantungkan nasibnya kepada kredit informal

meskipun mungkin berisiko tinggi bagi usahanya. Proses keberpihakan itu dapat diamati pada tingkat mikro yang mungkin nampak dari cara-cara petugas perkreditan mendekati nasabah dan menjalin hubungan bisnis dengan mereka.

Dalam konteks pendekatan substantif yang menekankan pemahaman tentang sistem sosial, penjelasan tentang tindakan ekonomi misalnya memilih suatu bentuk kredit informal dipahami dengan menyimak model-model jaringan sosial si individu dalam komunitas pasar yang beragam bentuk dan fungsinya (Davis, 1973). Model-model tersebut misalnya hubungan patron-klien, hubungan kekerabatan, paternalistik dan diadik yang menekankan kerjasama resiprositas antar para pedagang.

E. Hipotesis

Apabila hubungan patron-klien kuat di lingkungan pedagang kecil, maka individu akan tergantung pada model hubungan induk semang dalam memanfaatkan sumber kredit. Dengan demikian, dapat ditarik hipotesa bahwa kalau lembaga perkreditan menerapkan model-model hubungan patron-klien dalam menyebarkan sayap perkreditan, maka lembaga tersebut akan berhasil memperoleh nasabah.

Hipotesis lain dapat dikemukakan bahwa apabila dalam komunitas pasar para pedagang kecil menjalin hubungan patron-klien dengan pedagang menengah atau besar, maka kredit informal yang berlaku di kalangan mereka bersumber dari induk semangnya tersebut. Namun kalau tidak ada hubungan patron-klien, maka hubungan yang bersifat kekerabata memainkan peranan

penting dalam memenuhi kebutuhan kredit. Ini artinya bahwa pedagang kecil menggantungkan permodalan dari pihak keluarganya daripada koleganya.

Dengan menyimak bahwa pedagang di Pasar Bantu berasal dari keluarga Jawa yang menekankan hubungan familisme, maka dapat diperkirakan bahwa dalam menyediakan modal usahanya jaringan kerabat menduduki peranan penting. Jaringan ini menjadi penting lagi bagi pedagang kecil yang akses ke perkreditan formal sangat rendah. Akan tetapi tidak dapat dipungkiri bahwa jaringan hubungan patron-klien juga cukup penting karena hubungan ini menunjukkan besarnya pengaruh pedagang besar dalam mengatur distribusi barang di pasar. Para pedagang besar sengaja memanfaatkan jaringan ini untuk menggunakan pedagang kecil sebagai kliennya yang bertugas untuk mendistribusikan barang yang ada di tangan mereka kepada konsumen. Dengan demikian jaringan ini bukan semata-mata memenuhi kebutuhan pedagang kecil karena kekurangan modal, tetapi kepentingan pedagang besar yang mempunyai kekuatan mengatur harga.

F. Metode Penelitian

1. Bahan dan Alat

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif guna mengkaji persoalan empiris tentang lembaga perkreditan di kalangan pedagang kecil. Bahan utama penelitian ini adalah informasi perkreditan yang hidup dalam alam pikiran pedagang, khususnya pedagang kecil. Untuk mendapatkan informasi tersebut sebagai data utama dalam studi ini dilakukan wawancara

mendalam dengan informan dan individu-individu yang terlibat dalam kegiatan perkreditan informan.

2. Prosedur dan Pelaksanaan Penelitian

Penelitian ini mengumpulkan data kualitatif yang meliputi data tentang tipologi pedagang-pedagang di pasar, pandangan dan pengalaman pedagang kecil dalam memenuhi kebutuhan kredit dan pandangan serta pengalaman individu atau lembaga dalam memberikan pelayanan kredit kepada mereka itu. Untuk mengumpulkan data tersebut dilakukan observasi-partisipasi di lokasi penelitian. Hasil observasi-partisipasi kemudian dipakai sebagai bahan untuk mencari informan dan wawancara dengan mereka secara mendalam.

3. Cara Analisis

Data kualitatif dianalisis menggunakan pendekatan etnografi yang menekankan deskripsi dan intepretasi tanpa mereduksi pandangan para pelaku perkreditan di pasar Bantul. Intepretasi atas data kualitatif itu menggunakan pemikiran teoritis tentang perilaku usaha dagang sebagaimana terurai dalam landasan teori penelitian ini. Kecuali itu juga dicarikan pemikiran teoritis lain yang lebih relevan dengan data empiris yang benar-benar merefleksikan alam pikiran informan selaku pihak yang mendeskripsikan kebudayaan kelompoknya.

BAB II

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Seting Penelitian

Pasar Bantul yang terletak di jantung kota kabupaten Bantul-Yogyakarta. Ia merupakan pusat keramaian masyarakat Kabupaten Bantul sekaligus sebagai pusat perdagangan di kabupaten ini. Setiap hari pasar ini selalu penuh sesak dengan kerumunan pedagang serta penduduk Bantul yang berbelanja atau pun mencari relasi bisnis dan hiburan.

Sebagai pusat kegiatan ekonomi, pasar Bantul terus berkembang melayani segala macam kebutuhan. Ia juga menjadi tumpuhan harapan ekonomi bagi penduduk yang memilih profesi sebagai pedagang. Kalau mereka dapat mengakses ke pasar Bantul, maka dapat diharapkan akan memperoleh penghasilan baik mungkin sekedar untuk menyambung hidup atau meningkatkan kesejahteraan ekonominya. Oleh karena itu, pasar Bantul terus semakin padat karena makin banyak orang yang mencari sumber rejeki dari berdagang. Akibatnya, pasar Bantul juga terus semakin padat. Menanggapi semakin padatnya pasar Bantul tersebut, pemerintah kemudian memperluas dan merestorasi pasar tradisional tersebut.

Sekarang ini pasar Bantul telah mengalami perluasan sebanyak dua kali dengan menggusur kuburan yang ada di sebelah barat pasar tersebut. Pasar ini menjadi semakin luas yaitu mencapai sekitar 3 hektar dan mempunyai daya tampung pedagang dan pengunjung lipat tiga. Perluasan tersebut menambah

sisi muka pasar semakin indah dan mempunyai tempat parkir yang luas. Meskipun demikian, perluasan itu tidak menggeser sifat dasar dari tata bangunan pasar sebelumnya yang sama seperti pasar-pasar tradisional di Jawa. Hal ini tampak dari bagian tengah pasar yang terdiri dari deretan bangau-bangau dan kios-kios kecil tempat para pedagang menjajakan barangnya kepada para pembeli yang berseliweran menambah hiruk pikup tawar menawar antar mereka.

Perluasan pasar Bantul itu tdiak membawa keuntungan yang berarti bagi mayoritas pedagang pasar yang sebagaian besar adalah pedagang kecil. Hal ini karena justru para pedagang besar dan menengah menempati lokasi usaha yang strategis. Mereka dapat membeli kios-kios yang menghadap ke jalan atau di bagian dalam pasar yang paling mudah dijangkau oleh konsumen.

Sebagai kumpulan bangunan rumah-rumah, pasar Bantul merupakan deretan bangau-bangau dan kios-kios kecil terbentang agak rapi. Para pedagang yang mata dagangannya sama biasanya mengelompok satu bango atau blok. Para pedagang di pasar yang berdekatan tempat mangkalnya itu selalu kenal satu sama lain. Saling kenal di antara mereka menjadi penting karena merupakan suatu kewajiban bagi warga dalam suatu komunitas yang relatif eksklusif. Dengan saling kenal tersebut mereka dapat membangun hubungan personal yang lebih intim. Hubungan ini dapat berfungsi positif untuk memajukan usahanya misalnya saling memebrrrikan informasi harga, kredit, bunga dan perilaku konsumen

Pengelompokan tersebut juga memungkinkan para pedagang saling berkompetisi dalam menjalankan usahanya, khususnya menawarkan barang

dagangannya kepada pembeli. Kompetisi tersebut dapat menguntungkan pembeli karena mereka dapat memperoleh barang yang paling murah. Di lain pihak, pengelompokan tersebut dapat membangkitkan suatu solidaritas antar pedagang karena mereka merasa senasib dalam mencari sumber rejeki. Oleh karena itu, tidak mustahil bahwa para pedagang juga saling bekerjasama dalam menentukan harga dasar suatu barang sehingga mereka dapat memperoleh keuntungan dan memberikan kemudahan memperoleh pembeli. Kecuali itu kerjasama dapat meningkat dalam bentuk berkomplot untuk saling menjaga harga setinggi-tingginya sehingga akan memperoleh keuntungan yang besar. Kerjasama mereka dapat meningkat lebih jauh yaitu dalam bentuk arisan dan tolong-menolong dalam menyediakan modal sebagaimana nanti akan dibahas lebih mendalam.

Jaringan sosial yang kuat di pasar Bantul tampak hidup di kalangan pedagang kecil dalam satuan pedagang yang mempunyai mata dagangan sejenis. Mereka ini ibaratnya hidup dalam satu rukun tetangga yang sangat kenal satu sama lain dan terikat oleh satu teritori sehingga memungkinkan partisipasinya dalam kegiatan arisan dapat dikontrol oleh warganya. Mereka ibaratnya berada dalam satu wilayah rukun tetangga yang kenal satu sama lain dan saling memberikan informasi tentang harga dasar. Mereka juga saling memberikan informasi tentang sumber-sumber kredit yang dapat diperoleh, misalnya kredit dari pelepas uang atau Bank Pasar. Para agen kredit ini juga memanfaatkan jaringan sosial mereka guna menyebar luaskan informasi jasa perkreditan. Bahkan beberapa pedagang juga menjalin suatu kerjasama arisan

guna meningkatkan tabungan yang sewaktu-waktu dapat dipakai untuk menambah modal atau untuk kebutuhan rumah tangganya.

Dewasa ini, jumlah pedagang di pasar Bantul sekitar 1.270 orang. Jumlah ini sesuai dengan surat izin dagang di Pasar Bantul. Surat izin ini dikeluarkan oleh pemerintah selaku pengelola pasar Bantul. Sebagian besar pedagang tersebut adalah wanita. Kecenderungan ini sama seperti di Jawa pada umumnya (Dewey, 192, Jenifer, 1987). Gejala tersebut menunjukkan wanita berperanan sangat besar dalam memecahkan ekonomi rumah tangga karena mereka tidak sekedar sebagai ibu rumah tangga. Mereka berperanan penting dalam rumah tangganya karena sebagian besar dari para pedagang tersebut adalah berasal dari rumah tangga lapisan bawah.

Kalau disimak secara rinci, pedagang sebanyak 1.270 orang itu terdiri dari 60 persen pedagang kecil, 30 persen pedagang menengah dan 10 persen pedagang besar. Angka tersebut merupakan perkiraan sesuai dengan keterangan informan. Kategorisasi pedagang tersebut didasarkan pada banyak sedikitnya modal, luas dan bentuk lokasi dagang, surat izin dagang serta jaringan pemasarannya. Para pedagang di Bantul memperkirakan bahwa pedagang kecil biasanya mempunyai modal sebesar 2 juta rupiah ke bawah, sedangkan pedagang menengah antara lebih dari 2 juta sampai 5 juta rupiah, sedangkan pedagang besar di atas 5 juta sampai dengan 15 juta rupiah.

Ukuran kedua untuk menentukan skala usaha dagang adalah lokasi. Pedagang besar biasanya memiliki kios yang berada di tempat-tempat yang strategis seperti di bagian muka pasar dan di bagian pinggir. Bangunan kios

mereka relatif permanen dan bangunan ini dibeli dari pemerintah. Pedagang menengah menempati bangunan kios yang kecil, ukuran seluas 4 sampai dengan 5 meter persegi. Bangunan mereka biasanya semi permanen dan berada di bagian pinggir maupun tengah. Adapun pedagang kecil menempati bangau, bertetangga satu sama lain tanpa dindiang penyekat permanen. bahkan banyak pedagang kecil yang membuka dasaran tanpa bangau alias di pinggir jalan atau mengasong dari satu tempat ke tempat lain. Mereka membawa plastik atau payung untuk berteduh dari hujan dan terik matahari.

Ukuran ketiga berupa surat ijin dagang. Semua pedagang besar dan sebagian pedagang kecil mempunyai surat ijin dagang yang dikeluarkan oleh Departemen Perdagangan. Dengan adanya surat ijin dagang ini memungkinkan mereka dapat memperoleh akses kredit dari bank pemerintah maupun swasta. Akan tetapi dengan memiliki surat ijin tersebut mereka juga mendapat beban pajak usaha yang ditarik oleh pemerintah setiap tahunnya. Pajak usaha itu tidak termasuk retribusi yang dikenakan kepada setiap pedagang baik pedagang besar maupun kecil setiap harinya. Besarnya retribusi itu bervariasi dari Rp 50,- sampai dengan Rp. 1.000,-. Retribusi yang terendah diberikan kepada pedagang kecil, sedangkan yang menengah sebesar kira-kira Rp. 3000 sampai dengan Rp. 600,- untuk pedagang menengah, dan Rp. 700 sampai dengan Rp 1.000,- untuk pedagang besar.

Ukuran keempat adalah jaringan pemasaran. Pedagang besar biasanya disebut *juragan* karena mempunyai jaringan pemasaran yang luas dan klien yang biasanya terdiri dari para pedagang kecil dan menengah. Pembelinya

meliputi konsumen dan pedagang. Konsumen tersebut terbagi menjadi konsumen tidak tetap dan pelanggan. Adapun pedagang terdiri dari pedagang kelas menengah dan pedagang kecil. Mereka mengambil barang dari pedagang besar dengan cara membayar tunai atau kredit. bahkan banyak yang mengambil barang dengan maksud untuk menjualkannya. Pedagang menengah juga mempunyai konsumen tidak tetap dan pelanggan, tetapi biasanya mereka tidak berperanan sebagai penyuplai barang-barang yang dijual oleh pedagang kecil. Adapun pedagang kecil biasanya disebut ***bakul*** karena berfungsi sebagai pedagang pengumpul barang-barang hasil produksi pertanian, atau menjual barang-barang tertentu kepada sejumlah kecil konsumen yang sifatnya tidak tetap. Ciri usaha dagang mereka itu mendorong mereka bersaing ketat di antara mereka sendiri.

Kriteria terakhir untuk menentukan skala usaha adalah mata dagangan. Para pedagang besar yang menempati toko atau kios-kios di pinggir jalan menjual barang-barang hasil industri manufaktur seperti misalnya alat-alat elektronik, sepeda, sepatu, peralatan olah raga, pakaian dan peralatan olah raga serta emas. Pedagang menengah juga menjual barang-barang semacam itu tetapi dengan volume barang yang lebih rendah. Mereka juga seperti pedagang kecil yaitu menjual bahan kebutuhan pangan sehari-hari. Adapun pedagang kecil umumnya hanya menjual barang-barang kebutuhan pangan yang merupakan hasil bumi seperti sayuran, bumbu masak, daging ayam potongan, obat-obatan tradisional dan hasil kerajinan rakyat.

B. Prakondisi Munculnya Kredit Informal di Kalangan Pedagang Kecil

Dalam menjalankan usahanya, para pedagang selalu memerlukan modal baik sebagai modal dasar untuk memulai usahanya maupun modal untuk mengembangkannya. Ditinjau dari latarbelakang sosial ekonominya, para pedagang kecil sulit untuk menyediakan modal pokok tersebut. Hal ini karena mereka berasal dari rumah tangga lapisan masyarakat bawah. Sebagian besar mereka merupakan keturunan petani dan pengrajin dan sebagian kecil berasal dari keluarga pedagang dan buruh.

Sebelum bekerja menjadi pedagang, kebanyakan mereka telah bekerja di aktivitas ekonomi penduduk lapisan bawah seperti menjadi buruh tani dan pabrik, pengrajin, dan petani kecil. Sebenarnya pekerjaan sebagai *bakul* bukan pilihan utama mereka. Umumnya mereka mengidamkan dapat bekerja sebagai pegawai negeri dan swasta, mengikuti jejak preferensi pekerjaan yang hidup dalam masyarakat pedesaan Jawa pada umumnya. Idaman mereka bak meraih bintang di langit. Hal ini karena akses mereka di bidang pendidikan relatif sangat rendah, yaitu umumnya hanya SD dan SLTP seperti kebanyakan penduduk di Bantul pada umumnya. Tidak adanya pekerjaan yang memadai di sektor pertanian dan rendahnya upah buruh di sektor industri mendorong mereka memilih pekerjaan sebagai *bakul*.

Bagi mereka yang umumnya berasal dari keluarga lapisan bawah itu, menjadi pedagang kecil pun memerlukan modal yang tidak sedikit. Menyediakan modal dagang yang menjadi modal pokok sebesar Rp. 100.000 sampai dengan Rp 500.000, misalnya, bukan suatu yang mudah bagi mereka. Uang sebanyak

itu sangat besar bagi mereka karena tidak dapat dikumpulkan dengan menabung selama setengah tahun. Dalam prakteknya, kalau pedagang sampai mempunyai modal, sumber modalnya berasal dari banyak tempat. Seorang pedagang menceritakan bahwa modal yang kini digenggam dalam bentuk uang tunai Rp 50.000, merupakan harta keluarga yang sewaktu-waktu dapat dipakai untuk kebutuhan makan dan lainnya. Uang sebanyak itu berasal dari hasil menjual ternak dan hasil tanaman pekarangan, dan hutang. Setiap sumber hanya mengalirkan uang yang sangat sedikit.

Selain menghadapi sulitnya memperoleh modal, para pedagang kecil juga menghadapi masalah memenuhi kebutuhan makan sehari-hari. Situasi ini mirip dengan nasib petani subsisten (Scott, 1982). Bedanya, petani subsisten kurang tergantung dengan pasar untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, sedangkan pedagang kecil selalu tergantung dengan dinamika pasar yang sangat dipengaruhi oleh persoalan perubahan harga karena berlakunya hukum permintaan dan penawaran. Situasi pasar seperti itu sering menyebabkan pedagang menghadapi kerugian karena tidak mengenai hukum pasar dengan cermat serta perubahan-perubahan kebijaksanaan harga dan ekonomi makro yang kadang menguntungkan pengusaha dan pedagang kelas atas. Dengan kondisi ekonomi yang sulit itu para pedagang terpaksa mengambil strategi tidak membedakan antara uang untuk modal dan kebutuhan konsumsi, antara keuntungan untuk persiapan meningkatkan investasi dengan menutup kebutuhan-kebutuhan ekonomi rumah tangganya yang berubah-ubah tidak pasti dan cenderung membengkak.



Kebutuhan akan modal pinjaman sangat kentara dalam kehidupan para pedagang kecil. Hal ini karena mereka ini hidup di ambang garis kemiskinan dalam arti sekedar mampu hidup bertahan. Hasil keuntungan usahanya hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan yang relatif sederhana. Kadangkala modal usahanya terpaksa dipakai untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga yang sangat mendesak sehingga harus dicarikan dana pengganti dari luar. Kondisi seperti ini tidak berlaku di kalangan pedagang menengah dan besar. Kerugian usaha tidak membahayakan keselamatan konsumsi rumah tangga dalam jangka pendek, dan mereka pun tidak perlu menggunakan modal untuk keperluan konsumsi rumah tangga semata.

Situasi ekonomi rumah tangga pedagang kecil yang serba sulit tersebut menyebabkan usaha dagang mereka lemah. Mereka tidak mempunyai daya saing dengan para pedagang kelas menengah dan atas yang relatif dapat memisahkan antara persoalan ekonomi rumah tangga dan persoalan melangsungkan usaha dagang dengan cara menyediakan modal usaha yang tidak terganggu oleh masalah makan dan kebutuhan dasar lainnya.

Dalam prakteknya, para pedagang kecil selalu mempunyai modal pokok dari hasil menabung sedikit-demi sedikit tersebut. Walaupun demikian, besarnya modal pokok dirasa kurang mencukupi untuk mengembangkan usaha dagang di pasar. Untuk berdagang daging potong, misalnya, mereka membutuhkan modal dasar minimal sekitar Rp. 100,000,-. Modal sebesar itu kadang tidak cukup untuk membeli sejumlah daging ayam sesuai dengan permintaan pasar yang fluktuatif. Dikatakan juga tidak cukup bila diukur dari kebutuhan untuk memperoleh

keuntungan yang memadai guna kebutuhan konsumsi dan meningkatkan volume perdagangan mereka.

Tanpa modal, para pedagang kecil dapat juga membuka usahanya, yaitu misalnya dengan cara meminjam modal dari orang tua, juragan atau pelepas uang. Akan tetapi, para pedagang mengedialkan untuk sebisa mungkin memiliki modal pokok tersebut agar dapat memperoleh keuntungan yang maksimal dan mempunyai kemandirian berusaha. Langkah yang ditempuh untuk memiliki modal pokok tersebut dengan cara menabung dari jumlah yang kecil sekali (*klumpuk-klumpuk*). Tabungan ini merupakan hasil dari menginkat pinggang artinya mengurangi sebanyak mungkin biaya konsumsi rumah tangga.

Untuk memenuhi kebutuhan akan modal lancar dan meningkatkan usahanya, para pedagang kecil harus meminjam modal dari luar. Kebanyakan mereka ini tidak hanya menggantungkan modal luar dari orang tua, kerabat, juragan, tetapi juga dari komunitas mereka melalui lembaga arisan dan dari para pelepas uang. Umumnya para pedagang di pasar Bantul tinggal di kampung-kampung yang mempunyai ikatan sosial yang kuat. Ikatan sosial yang paling kuat adalah unit rukun tetangga (RT)). Dalam komunitas RT, penduduknya saling kenal dan bergotong royong dalam berbagai bidang kehidupan. Solidaritas sosial di tingkat RT tercermin dari kegiatan ibu-ibu dalam meningkatkan tabungan dengan cara melakukan arisan rukun tetangga. Dengan adanya tabungan lewat arisan ini para pedagang kecil dapat menyediakan dana-dana yang strategis untuk menyelesaikan masalah permodalan dan konsumsi rumah tangga. Sejumlah kecil pedagang kecil yang kampungnya telah

mengembangkan koperasi simpan pinjam dapat memperoleh modal usaha dengan sangat mudah. Besarnya pinjaman bervariasi dari Rp. 20.000 sampai dengan Rp. 50.000,- dengan bunga dua persen per bulannya. Kemudahan meminjam uang dari kampungnya itu sangat menolong karena mereka sangat sulit mendapatkan akses ke bank pemerintah atau swasta.

Sesungguhnya para pedagang kecil juga dapat memperoleh pinjaman dari Bank Pasar yang melayani nasabah dari berbagai kelas pedagang, termasuk kelompok pedagang kecil. Namun demikian, karena status bank tersebut sebagai lembaga perkreditan formal dan kurang melembaga dalam kehidupan pedagang, maka tidak dibicarakan di sini.

Dalam kondisi kekurangan modal, pedagang kecil menghadapi pilihan yang sangat terbatas untuk memajukan usahanya. Umumnya mereka tidak berani berurusan dengan lembaga perkreditan formal karena takut menghadapi apa yang disebut pailit sehingga justru kehilangan harta benda yang menjadi agunannya. Pilihan yang terbatas tersebut adalah meminjam sanak-saudara, dari juragan, rentenir dan dari swadana bersama, yaitu tabungan arisan kelompok.

C. Bentuk dan Jaringan Perkreditan Informal di Kalangan Pedagang Kecil

Bentuk-bentuk perkreditan informal dalam usaha dagang skala kecil di pasar Bantul adalah berasal dari jaringan kerabat, komunitas pedagang, pelepas uang, juragan dan bank pasar. Sumber kredit yang paling dominan adalah pinjaman dari kerabat dan juragan. Sedangkan yang penting tetapi tidak

dominan adalah arisan, dan pelepas uang (rentenir). Dikatakan dominan karena umumnya pedagang kecil menggantungkan sumber kredit dari mereka.

Mengandalkan sumber kredit dari sanak saudara termasuk orang tua merupakan suatu konsekuensi dari sistem sosial masyarakat Jawa yang sangat familistik. Kerabat selalu ikut campur tangan dalam memecahkan masalah ekonomi anggota keluarga yang telah hidup mandiri misalnya lepas dari rumah tangga orang tua atau menikah. Orientasi kehidupan bermasyarakat yang bersifat familistik ini merupakan potret dari kehidupan masyarakat petani dan orang miskin pada umumnya. Di kalangan pedagang hubungan familistik itu tampak hidup di kalangan pedagang kecil. Hal ini karena mereka termasuk kategori kelompok masyarakat miskin yang menghadapi kekurangan permodalan. Pedagang besar sebenarnya juga menyediakan bantuan keuangan bagi anak-anaknya untuk menambah modal atau memberikan modal pokok bagi usahanya. Namun bantuan tersebut sangat terbatas bagi keturunan mereka bukan kerabat dalam arti luas.

Menurut keterangan para informan, hampir semua pedagang kecil pernah meminjam dana dari sanak saudara termasuk di dalamnya orang tuanya. Bahkan tidak sedikit, meskipun hanya sebagian kecil, yang sering meminjam dana dari mereka. Pedagang kecil yang sering mendapatkan pinjaman dari kerabat tersebut adalah yang kerabatnya sama-sama hidup sebagai pedagang. Tampanya ada solidaritas internal di kalangan mereka karena mengalami pengalaman yang sama bahwa dalam menjalankan usaha dagang kekurangan modal merupakan suatu gejala yang mereka hadapi sehari-hari.

Secara umum dapat dikatakan bahwa pilihan untuk meminjam dana dari sanak saudara sangat dimungkinkan karena salah satu fungsi dari jaringan kekerabatan adalah menjunjung solidaritas sosial yang sangat intim di atas jaringan sosial lainnya seperti hubungan patron-klien, jaringan komunitas pedagang dan tempat tinggal dan sebagainya. Keintiman tersebut meniadakan atau paling tiudak mengurangi suatu hubungan yang bersifat komersial sehingga yang terjadi adalah tolong-menolong. Bantuan pinjaman tersebut tidak disertai bunga tetapi suatu kewajiban untuk member bantuan yang serupa jika pihak kerabatnya membutuhkannya.

Bantuan dari sanak saudara sangat mendukung bagi awal dan kelangsungan usaha dagang skala kecil. Namun demikian, dalam prakteknya para pedagang kecil tidak dapat meminjam dalam jangka waktu yang lama, bahkan jangka waktunya tersebut di samping relatif pendek juga sangat tidak pasti. Mereka menyadari bahwa kerabatnya merupakan kumpulan keluarga yang miskin sehingga sewaktu-waktu tagihan untuk mengebalikan tiba, dan terpaksa harus mencari dana pengganti dari sumber lain. Sebagian pedagang juga merasakan beratnya menanggung dana pinjaman dari kerabat. Hal ini karena mengandung muatan prinsip resiprositas yang dapat memaksa mereka untuk memberi bantuan pula tetapi kadang sangat sulit untuk meminta pengembalian ketika kerabatnya belum siap untuk mengembalikannya. Oleh karrena itu. sejumlah pedagang kecil tidak mau mendapat bantuan dari kerabatnya. Mereka lebih suka mengandalkan dari hasil jerih payah sehingga tidak terbebani tanggungjawab sosial. Sikap mereka itu sangat positif bagi kemandirian

usahanya. Hal ini terbukti karena sesuai dengan pengalaman bahwa terdapat pedagang kecil yang menutup usahanya gara-gara modalnya dipakai sementara untuk urusan kerabatnya, misalnya mengurus biaya sakit di rumah sakit atau perkawinan.

Sumber bantuan permodalan yang kedua adalah dari juragan yang biasanya merupakan pedagang besar di pasar mereka. Gejala ini tampaknya sangat dominan di berbagai pasar yang penghuninya sebagian besar adalah pedagang kecil. Mereka tidak mempunyai kekuatan untuk menghadapi pedagang besar sehingga harus mencari jalan kompromis mekipun dengan bekerjasama dengan juragan maka keuntungan yang lebih besar juga ditangan juragan tersebut. Kerjasama itu merupakan hubungan patron-klien atau induk-semang. Pihak juragan menyediakan barang yang dapat diambil pedagang kecil dengan cara dikredit. Pembayaran baru dilakukan kalau barang telah terjual kepada konsumen.

Ada beberapa alasan pedagang kecil menjadi klien juragan. Pertama, mereka memang tidak mempunyai modal yang memadai untuk membuka usaha dagang. Oleh karena itu statusnya kemudian hanyalah sebagai orang yang menjualkan barang dari tangan juragan ke konsumen. Komisi yang diperoleh dari cara seperti itu sangat kecil, dan keuntungan ada di tangan juragan. Mereka juga masih harus bersaing dengan juragan yang menjual langsung kepada konsumen dengan harga yang sama bahkan lebih murah. Untuk pedagang barang-barang industri, pedagang kecil yang melakukan dagang seperti itu menghadapi situasi yang sangat sulit karena pembeli cenderung

menyukai pedagang besar yang barangnya banyak sehingga dapat memilih barang dengan banyak alternatif. Kedua, para pedagang kecil selalu kekurangan modal kalau menghadapi permintaan pembeli yang meningkat pada awal bulan atau ketika hari raya agama. Ketiga, banyak pedagang kecil yang kekurangan modal karena munculnya produk-produk baru yang lebih menarik bagi konsumen. Untuk dapat mengakses pada produk tersebut para pedagang tidak mempunyai cara lain kalau tidak mendekati juragan agar dapat menjadi penjualnya.

Berdasarkan wawancara dengan informan, hanya sedikit pedagang kecil yang menghindari usaha meningkatkan permodalan dengan cara menjadi klien pedagang besar. Kebanyakan mereka adalah pedagang sayur. Hal ini karena sayur merupakan suatu produk yang tidak bervariasi sehingga tidak ada jenis sayuran yang baru. Seorang pedagang menceritakan bahwa mereka lebih suka menjual barang dari sejak awal usaha sampai sekarang dengan volume yang tetap. Dengan cara itu maka mereka tidak harus mencari dana permodalan tambahan yang menuntut kerja lebih keras tetapi hasilnya tidak sebanding dengan pengorbanan tersebut. Cara berdagang seperti itu tampaknya dikondisikan oleh kenyataan bahwa konsumen sayuran relatif tetap dan volume sayuran yang masuk ke pasar relatif stabil hal ini berbeda dengan produk-produk industri yang volume produksinya bisa melimpah di pasar dengan jenis-jenis merk yang baru sehingga memaksa pedagang harus mengikuti dinamika pemasaran barang-barang tersebut dan akibatnya harus mencari dana modal tambahan.

Dalam hubungan patron-klien tersebut, para juragan justru memperoleh keuntungan yang sangat besar. Mereka seolah-olah memberikan suatu kepercayaan kepada para pedagang kecil untuk mengambil barangnya secara kredit. Akan tetapi mereka sebenarnya menjalankan strategi dagang yang lebih menguntungkan dirinya. Hal ini karena kalau barang dijual sendiri alias dimonopoli, mereka akan kekurangan tempat berjualan dan harus menyediakan tenaga tambahan dan waktu yang lebih panjang. Strategi itu boleh dapat dikatakan semacam taktik pengusaha kerajinan yang menerapkan sistem kerja borongan kepada buruhnya sehingga buruhlah yang menanggung beban keselamatan kerja dan ongkos-ongkos bekerja lainnya. Oleh karena itu, kebanyakan para juragan menyukai sistem patron-klien tersebut karena mereka tidak perlu bersaing ketat dengan sesama juragan yang justru dapat menurunkan keuntungan dan menegangkan emosi. Persaingan ketat justru terjadi antar pedagang kecil untuk mengurangi keuntungan atas barang yang mereka jual.

Dengan menimbang segi positif dari hubungan patron-klien, para pedagang besar yang menjadi juragan itu selalu berusaha mengambil hati para pedagang kecil, terutama yang tidak bermodal sehingga statusnya mirip sebagai pengecer saja. Sikap dan tindakan mengambil hati diwujudkan dari perbuatan amaliah kepada sesama pedagang kecil ketika mereka sedang membutuhkan bantuan seperti mengadakan hajatan atau musibah kematian anggota keluarganya. Kecuali itu mereka juga memberikan bonus atau hadiah kepada para pedagang kecil yang menjadi kliennya atas keseringan mengambil atau menjualkan barangnya. Jadi hubungan sosial pedagang besar terhadap

pedagang kecil tersebut dibina guna memungkinkan pedagang kecil merasa berutang budi dan merasa manfaat sosialnya yang diperlukan pada masa-masa sulit menjalani kehidupan.

Dengan adanya peranan juragan dalam menyediakan modal, tidak berarti semua pedagang kecil menyukainya. Banyak di antara mereka menyadari bahwa mengambil barang dari juragan ibaratnya buruh lepas yang upahnya telah dipotong oleh juragannya. Oleh karena itu, kebanyakan para pedagang kecil berusaha menghindari jika mereka sudah memiliki modal yang cukup untuk berdagang suatu jenis barang. Akan tetapi, usaha menghindari cengkaman juragan bukan suatu yang mudah. Banyak pedagang kecil terpaksa tidak dapat meninggalkan kehadiran juragan karena mereka sering menghadapi ketidakpastian mempertahankan modalnya, yaitu ketika mereka menimbang besarnya risiko kekurangan dana-dana konsumsi keluarga. Seorang pedagang yang berniat untuk tidak tergantung juragan, terpaksa suatu hari mendatangi juragan untuk mengambil barangnya secara kredit. Hal ini karena modal pokoknya telah mereka gunakan untuk urusan keluarga yang sangat mendesak dan penting seperti membiayai pendaftaran anaknya masuk sekolah atau mengurus anggota keluarganya keluar dari rumah sakit.

Sumber permodalan yang ketiga yang kurang penting tetapi menunjukkan semangat kolektif daripada individual adalah arisan. Aktivitas arisan biasanya dilakukan oleh ibu-ibu sebagai mekanisme menabung sekaligus meningkatkan keakraban dan solidaritas sosial. Kebiasaan ibu-ibu menyelenggarakan arisan

menunjukkan bahwa mereka sangat peduli terhadap sesama yang sulit mengakumulasi penghasilan karena banyaknya kebutuhan rumah tangga.

Para pedagang kecil juga mengikuti jejak pedagang besar dan menengah, yaitu melakukan kegiatan arisan sebagai suatu aktivitas menabung bersama. Akan tetapi kalau diamati dengan seksama ada perbedaan antara esensi arisan di kalangan pedagang kecil dengan pedagang besar. Meskipun mirip pedagang besar, arisan di kalangan pedagang kecil benar-benar untuk memenuhi kebutuhan modal dan konsumsi rumah tangga. Di kalangan pedagang besar, arisan lebih berfungsi sebagai aktivitas menyimpan hasil keuntungan usaha yang tidak perlu ditanamkan kembali dalam usaha dagang secepat mungkin.

Kebanyakan para pedagang kecil pernah melakukan kegiatan arisan dengan sesama teman di pasar khususnya yang mempunyai hubungan sosial dekat atau yang menempati satu tempat dagang yang berdekatan. Arisan memang lebih efektif dilakukan oleh pedagang yang saling mempunyai hubungan sosial yang dekat karena hubungan sosial itulah yang mengontrol kejujuran dan kesetiaan bekerja sama.

Kegiatan arisan juga sangat dipengaruhi oleh kemajuan usahanya. Banyak pedagang kecil yang dulunya ikut arisan kemudian mengundurkan atau membarkan diri. Hal ini karena usanyanya sedang mengalami kemunduran sehingga mereka tidak mempunyai uang yang dapat ditabung. Oleh karena itu menjadi beralasan bahwa kegiatan arisan di pasar Bantul sangat fluktuatif, kadang kelihatan semarak dan kadang mengalami kelesuan.

Dewasa ini, sebagian kecil saja para pedagang lapisan bawah itu yang menjalankan arisan. Pedagang-pedagang kecil yang mempunyai tempat mangkal tetap, menempati satu los mudah untuk melakukan aktivitas arisan tersebut. Peserta setiap aktivitas arisan sekitar lima sampai dengan 25 orang. Besarnya arisan bervariasi antara Rp. 500,- sampai dengan Rp. 2.000,-. Uang arisan sering dipakai untuk penambah modal, tetapi sering pula untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga yang cukup besar.

Kegiatan arisan di kalangan pedagang kecil menunjukkan suatu sikap untuk memberdayakan diri tanpa bantuan dari pihak luar. Kegiatan ini juga menunjukkan suatu solidaritas internal yang muncul karena nasib yang sama sebagai pedagang yang tidak mempunyai lembaga yang memberdayakan kelompoknya. Mereka sadar bahwa para pedagang besar tidak perlu berartisan. Kalau kurang modal pinjam bank. Kalau arisan paling-lain hanya untuk bergaul saja.

Sebagai suatu strategi memenuhi kebutuhan permodalan, arisan bukan jalan yang efektif. Akan tetapi sebagai suatu strategi menabung, arisan merupakan pilihan yang baik karena terbebani oleh tanggungjawab sosial yaitu membayar uang arisan agar kegiatan arisan tersebut sebagai suatu kegiatan komunitas dapat berjalan. Banyak pedagang kecil mengatakan bahwa jika mereka tidak ikut arisan maka tidak mungkin mereka dapat menabung. Kalau uang ditabung di rumah, maka tangan mereka tidak tahan untuk membiarkannya karena mereka pun dihadapkan pada kebutuhan-kebutuhan rumah tangga yang rutin seperti makan dan biaya pendidikan anaknya. Mereka juga tidak tertarik

untuk menabung di bank. Mereka merasa takut masuk bank atau malu karena uang yang disimpan sangat sedikit. Dengan ikut arisan mereka di samping dapat menabung juga dapat dengan mudah meminjam uang temannya yang dapat giliran memperoleh uang arisan, jadi arisan sangat strategis bagi pemenuhan kebutuhan uang pinjaman.

Melalui arisan mereka juga dapat membangun jaringan informasi tentang harga dan kesetiakawanan sosial sehingga dapat memajukan usahanya maupun memecahkan masalah-masalah psikologis maupun ekonomis yang mereka hadapi sehari-hari. Mereka menjadi semakin akrab dan saling bersahabat dalam duka dan bahagia.

Sumber dana pinjaman yang terakhir berasal dari pelepas uang. Studi Nugroho (1993) mencatat bahwa paling tidak ada 32 pelepas uang yang beroperasi di pasar Bantul. Para pelepas uang itu terdiri dari ibu-ibu rumah tangga yang berprofesi sebagai pelepas uang maupun yang secara terselubung berprofesi sebagai pedagang sehingga usaha meminjamkan uang tidak kentara di mata masyarakat umum. Pinjaman yang mereka berikan tidak dikategorisasikan sebagai pinjaman usaha atau konsumsi rumah tangga. Dengan tidak membedakan status pinjaman ini maka masing-masing pihak memperoleh keuntungan. Pihak rentenir tidak dapat diganggu gugat kalau pinjaman itu habis sebagai modal usaha pedagang karena mengalami kerugian dalam melakukan transaksi bisnis. Sebaliknya, pedagang juga senang dengan pinjaman semacam itu karena dalam prakteknya mereka kadang lebih membutuhkan pinjaman konsumsi rumah tangga daripada usaha permodalan.

Para pelepas uang memandang komunitas pasar sebagai lahan yang subur untuk mendapatkan nasabah. Baik pedagang kecil, menengah dan besar terlibat hutang dengan rentenir. Akan tetapi jumlah pedagang yang meminjam kredit dari rentenir relatif lebih kecil. Para pedagang memandang bahwa meminjam uang dari rentenir sangat mudah, tetapi kalau bisa harus dicegah mengingat bunganya relatif tinggi. Studi Nugorho (1993) di Bantul menunjukkan bahwa bunga pinjaman dari pelepas uang berkisar antara 20 sampai dengan 50 persen per bulannya. Dengan bunga sebesar itu sangat sulit pedagang kecil dapat survive kalau menggantungkan hidupnya dari hasil keuntungan berjualan di pasar yang penuh dengan persaingan yang ketat. Dalam kaca mata pedagang kecil, rentenir membantu usahanya tetap hidup, tetapi tidak memberi harapan usahanya dapat berkembang maju. bagi mereka bantuan keuangan dari rentenir merupakan bantuan yang sangat darurat saja ketika mereka tidak mempunyai pilihan lain.

Meskipun bunga kredit dari para pelepas uang tinggi, dalam kenyataan sejumlah kecil pedagang kelas bawah terpaksa memenuhi kebutuhan permodalan dari para rentenir tersebut. Hal ini terjadi karena tidak adanya sumber dana di lingkungan mereka yang dapat diperoleh dengan cepat sementara kebutuhannya sudah begitu mendesak. Dengan pinjam uang dari rentenir mereka dapat melanjutkan usahanya meskipun keuntungan usahanya menjadi sangat kecil mengingat besarnya bunga pinjaman tersebut. Akan tetapi tanpa kehadiran rentenir mereka akan menghadapi kemacetan usaha dan ketidak mampuan memenuhi kebutuhan rumah tangganya yang sangat

mendesak. Kelebihan dari rentenir adalah menyediakan uang tunai yang dapat dipakai untuk bermacam-macam alternatif. Kelebihan itu tidak dimiliki juragan. Kadang ada juragan yang menyediakan pinjaman kepada pedagang kecil, tetapi sifatnya sosial sehingga besarnya pinjaman sangat kecil. Juragan juga sangat selektif memberikan pinjaman uang, yaitu hanya yang dianggap dipercaya dan abanyak berjasa sehingga jelas tidak menolong setiap pedagang kecil yang mengalami masalah keuangan.

Di lain pihak, para rentenir juga mengembangkan strategi usaha yang sangat toleran dengan permasalahan yang dihadapi para nasabahnya. Ketika para nasabah menghadapi tekanan-tekanan ekonomi yang berat, misalnya tidak mendapat pasaran yang baik atau pun menghadapi musibah keluarga, mereka tidak menarik bunga atau cicilan hutang (Nugroho, 1992). Dengan cara ini, maka kehadiran para rentenir kadang dipandang sebagai dewa penolong melebihi peran kerabat atau bank swasta dan pemerintah.

Meskipun strategi bisnis para pelepas uang itu adaptif terhadap situasi ekonomi yang dihadapi para pedagang kecil, tetapi ekspansi mereka tidak dapat meluas dan kalah bersaing dengan juragan. Hal ini bukan karena bunga yang dituntut rentenir tersebut relatif tinggi, tetapi karena tekanan struktural yang membatasi gerak mereka. Seperti sudah banyak diketahui umum bahwa kegiatan rentenir merupakan bisnis gelap yang dapat dikenai pidana. Kata rentenir berkonotasi lintah darat yang menghisap kekayaan orang miskin dan dilarang agama Islam. Oleh karena itu, para rentenir yang baik dalam arti sangat toleran dengan nasabah biasanya memungut pinjaman dan bunga yang rendah.

Mereka berhati-hati dalam mencari nasabah serta menerima kehadiran nasabah yang baru masuk.

Salah satu strategi untuk melakukan kegiatan agar tidak tampak, maka beberapa rentenir bertindak sebagai pedagang., Mereka ikut membaur bersama pedagang pada umumnya. Strategi ini sangat efektif dan memungkinkan mereka juga dapat mengetahui perkembangan usaha dagang di pasar. Di lain pihak juga terdapat sejumlah kecil rentenir yang menggunakan tenaga buruh untuk menemui nasabah. Usaha ini juga berjalan dengan baik karena menggunakan buruh-buruh yang tidak lain adalah pedagang yang ada di pasar sehingga mudah berkomunikasi dengan sesama pedagang kecil.

BAB V:

KESIMPULAN DAN SARAN

Ketimpangan struktural dalam kebijakan perbankan menyebabkan kredit informal melembaga di kalangan pedagang kecil. Mereka ini tidak mempunyai akses ke bank pemerintah dan swasta karena tidak dipercaya sebagai nasabah yang memenuhi syarat baku yaitu memiliki agunan dan kemampuan membayar. Akan tetapi dalam prakteknya lembaga kredit informal yang tidak menekankan adanya agunan sebagai jaminan peminjaman dapat terus berkembang dan melayani kelompok masyarakat lapisan bawah.

Sifat kredit informal di satu pihak sangat manusiawi dalam arti sangat adaptif terhadap persoalan kemiskinan yang dihadapi rumah tangga pedagang kecil. Jaringan kredit melalui ikatan kerabat merupakan contoh sifat perkreditan yang sangat manusiawi. Jaringan perkreditan yang lain dapat menjamin rumah tangga pedagang kecil dapat melangsungkan aktivitasnya sebagai suatu unit konsumsi maupun sebagai suatu unit usaha. Akan tetapi, lembaga informal tersebut tidak efektif untuk memajukan usaha dagang sehingga dapat berkembang dengan keuntungan yang relatif maksimal. bahkan lembaga patron-klien dan jasa pelepas uang lebih memberikan keuntungan ekonomis kepada mereka daripada kepada para pedagang kecil yang menjadi nasabahnya atau kliennya. Ketimpangan itu merupakan suatu yang wajar dalam hubungan bisnis di mana yang kuat selalu mendapat keuntungan ekonomis yang lebih besar daripada yang lemah.

Bias ekonomi politik dalam memperlakukan pedagang itu menyebabkan pula bahwa para pedagang kecil yang tidak mempunyai akses ke bank pemerintah maupun swasta semakin sulit untuk meningkatkan kemajuan usahanya. Hal ini dapat dijelaskan dengan dua alasan. Pertama, dalam menjalankan usahanya di samping mereka hidup di ambang tingkat ekonomi subsisten sehingga sulit melakukan peningkatan usaha. Hasil keuntungan lebih tidak dapat dimanfaatkan untuk investasi. Mereka terbelenggu oleh kemiskinan dan kewajiban-kewajiban sosial sebagai konsekuensi dari hutang sosial mereka ketika mendapatkan bantuan keuangan dari kerabat atau pun komunitasnya. Kedua, sebagai konsekuensi dari tidak adanya lembaga perkreditan formal, mereka menjadi klien para juragan yang memetik keuntungan yang besar dari hubungan induk semang tersebut. Oleh karena itu, menjadi jelas bahwa ketimpangan penghasilan antara kelompok lapisan atas dan bawah dalam proses pembangunan dapat terjadi karena bersumber dari kebijaksanaan pembangunan yang kurang berbasis pada kepentingan orang kecil (Nugroho, 1995). Hal itu terrefleksi dalam dunia pedagang sebagai akibat dari ekonomi politik yang memihak pedagang lapisan atas daripada bawah.

Untuk memajukan ekonomi pedagang kecil, pemerintah seyogyanya menyediakan kredit yang mekanismenya seperti kredit informal. Dengan demikian maka para pedagang kecil akan mudah mengakses dan semakin mandiri dalam menjalankan usahanya. Langkah seperti itu dapat dilakukan dengan memberikan pinjaman lunak kepada lembaga-lembaga swadana masyarakat yang melayani lapisan masyarakat bawah. Bahkan langkah yang juga perlu dilakukan adalah

memberikan bantuan kepada para pedagang kecil untuk membangun lembaga perkreditan yang mereka kelola sendiri. Peran pemerintah adalah menyediakan dana tambahan dengan bunga yang sangat rendah. Dalam jangka panjang, jika pemerintah tidak memberikan bantuan perkreditan yang sungguh-sungguh kepada para pedagang kecil, maka akan berakibat buruk terhadap upaya mencegah menjalarnya ketimpangan sosial-ekonomi dalam masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Alexander, Jennifer. 1987. "Batas Minimum Kredit Pedagang Kecil", dalam *Prisma*. No. 7. Hal. 2-15.
- Davis, William G. 1973. *Social Relations in Philippine Market*. University of California Press. Berkeley. Edisi I. Hal. 316.
- Dewey, Alice G. 1962. *Peasant Marketing in Java*. Free Press. Glencoe. Edisi I. Hal. 360.
- Geertz, Clifford. 1963. *Peddlers and Princes: Sosial Change and Economic Modernization in Two Javanese Towns*. University of Chicago. Chicago. Edisi I. Hal. 267.
- Halperin, Ronda. 1988. *Economic Anthropology*. St. Martinus. New York. Edisi I. Hal. 225.
- Mubyarto, Loekman Sutrisno dan Gunawan Sumodiningrat. 1985. Kredit Pedesaan dan Peranannya dalam Penciptaan Peluang Berusaha", dalam Mubyarto, ed., *Peluang Kerja dan Berusaha di Pedesaan*. BPFE. Yogyakarta. Edisi I. Hal. 423-474.
- Nash, Manning. 1966. *Primitive and Peasant Economic Systems*. Chandler Publication. Scranton. Edisi I. Hal. 166.
- Nugroho, Heru. 1995. "Kemiskinan, Ketimpangan dan Pemberdayaan Masyarakat", dalam Awang Setya Dewantara, ed., *Kemiskinan dan Kesenjangan Sosial di Indonesia*. Aditya Media. Yogyakarta. Edisi I.
- Partadireja, Ace. 1982. "Kredit Pedesaan: Sistem Ijon", dalam Sayogyo, ed. *Bunga Rampai Perekonomian Desa*. Yayasan Obor dan Institute Pertanian Bogor. Bogor. Edisi I. Hal. 209-225.
- Polanyi, Karl. 1968. "The Economy as Instituted Process", dalam Edward E. LeClair Jr. dan H. K. Scheneider, ed., *Economic Anthropology: Reading in Theory and Analysis*. Holt, Rinehart and Winston. New York. Edisi I. Hal. 122-142.
- Nugroho, Heru. 1993. *The Embededdnes of Money, Moneylenders and Moneylending in a Javanese Town*. Bielefeld. Universitat Bielefeld. Hal. 303.

