

Pola terbentuk dan terpeliharanya kepercayaan di kalangan pedagang. Studi pada pedagang grosir dan eceran di Pasar Tegal Gubug Cirebon

Moh. Dulkihah, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=73341&lokasi=lokal>

Abstrak

Dalam konteks transaksi, biasanya antara penjual dan pembeli selalu dikaitkan dengan perhitungan untung rugi dalam bentuk tawar-menawar. Seorang penjual berharap barangnya dapat dibeli dengan harga yang tinggi, begitu pun pembeli, berharap mendapatkan barang yang sesuai dengan keinginan dan harganya. Hubungan mereka biasanya hanya sebatas menjual dan membeli barang, tidak lebih dari itu.

Namun, ada juga pola transaksi yang tidak hanya bertujuan pada pembelian dan penjualan barang dalam jangka pendek semata, tetapi lebih mengarah pada pola transaksi yang sifatnya jangka panjang. Pola transaksi model ini biasanya disamping melakukan transaksi jual-beli, juga menerapkan hubungan relasional untuk mempertahankan kelangsungan usaha mereka. Dan prasyarat yang paling dominan dalam membangun hubungan relasional ini adalah adanya saling percaya (mutual trust) dari masing-masing pihak yang menjalin hubungan tersebut.

Mengenai bagaimana cara membuat dan mempertahankan kepercayaan adalah permasalahan tersendiri yang dihadapi oleh para pedagang. Karena itu, penelitian ini berusaha untuk menelusuri pola-pola kepercayaan yang terbentuk dan terpelihara dikalangan pedagang serta faktor-faktor yang mempengaruhinya, khususnya yang terjadi diantara pedagang grosir dan eceran di Pasar Induk Tegal Gubug Cirebon.

Secara metodologis, penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan mendasarkan pada metode deskriptif. Ada tiga teknik metode penggalan informasi pada penelitian ini, diantaranya: Pertama, menggunakan studi dokumentasi, kedua, observasi di lapangan, dan ketiga, wawancara mendalam (indepth interview).

Sedangkan landasan teori yang digunakan adalah teori radius of trust Francis Fukuyama. Konsep ini meniscayakan adanya kriteria keberhasilan suatu kerja sama sangat dipengaruhi oleh besar kecilnya kepercayaan yang terbangun diantara pihak-pihak yang melakukan kerjasama tersebut. Kerja sama akan berhasil bertahan lama jika didukung oleh norma-norma atau nilai-nilai yang mengandung derajat kepercayaan tinggi. Sebaliknya, kerja sama akan mullah hancur jika norma-norma atau nilai-nilai yang mendukungnya memiliki derajat kepercayaan rendah.

Dari penelitian ini ditemukan beberapa hal diantaranya: Pertama, hubungan relasional yang dilakukan para pedagang berupa penyediaan barang dan pembayaran dilakukan atas dasar saling percaya (mutual trust) dalam bentuk kesepakatan-kesepakatan informal. Mutual trust secara informal ini, terlihat dalam proses penyediaan barang dan pembayaran sistem kredit yang berfungsi bukan hanya memberikan pinjaman semata, tetapi lebih diorientasikan untuk menstabilkan hubungan. Dan untuk memperoleh besar kecilnya

kredit pada gilirannya ditentukan oleh tingkat reputasi dan status sosialnya (haji dan kaya).

Kedua, interaksi yang dilakukan para pedagang untuk membangun jaringan ternyata masih menggunakan ikatan-ikatan sosial kekerabatan (kekeluargaan, pertemanan (sebelum/sesudah berdagang), dan ketetanggaan. Untuk ikatan kesukuan atau etnis tidak begitu ditonjolkan oleh para pedagang. Alasan paling dominan kenapa ikatan-ikatan sosial semacam ini yang diterapkan adalah karena ikatan-ikatan tersebut lebih acceptable, terutama jika dilihat dari segi norma yang berlaku serta kemampuan personal untuk memperluas jaringannya.

Ketiga, hubungan relasional antara pedagang yang dilandasi mutual trust ternyata tidak hanya diterapkan pada dimensi ekonomi saja (an economic dimension), namun juga diperluas pada dimensi sosial (social dimension). Dan dimensi sosial ini, seperti adanya arisan, solidaritas sosial dilingkungan pasar dan sekitar pasar, dan partisipasi di masyarakat (RT/RW dan desa), mengisyaratkan bentuk moral pedagang yang masih memiliki kepedulian terhadap lingkungan sosialnya. Dan mutual trust yang tercermin dari dimensi sosial ini dapat dianggap sebagai modal sosial yang dimiliki oleh para pedagang.

Dengan pola relasional ini, kepercayaan dapat bermanfaat pada beberapa hal, diantaranya: Pertama, mengurangi Maya transaksi karena adanya sikap saling memudahkan dalam hubungan perdagangan. Kedua, mengurangi keperluan mengurus kontrak karena tidak perlu adanya kesepakatan-kesepakatan formal, tetapi cukup secara informal. Ketiga, munculnya kesadaran untuk saling memahami terhadap situasi yang dihadapinya, baik dari segi ekonomi maupun dari segi sosial.

Sedangkan kesimpulan teoritik dalam penelitian ini pada dasarnya berupa penguatan terhadap "kebenaran" teori. Kenyataan bahwa hubungan yang dilandasi oleh rasa saling percaya dan didukung oleh norma-norma atau nilai-nilai yang ada, akan mampu merekatkan hubungan kerja sama. Hal ini dibuktikan oleh para pedagang di Tegal Gubug yang mengembangkan hubungan relasional dengan radius of trust yang cukup tinggi. Tetapi diakui, ada beberapa kenyataan yang berbeda dari teori ini, terutama pada piranti pendukung berupa ikatan-ikatan primordial seperti kekerabatan, yang oleh Fukuyama dianggap kurang memberikan kontribusi pada mutual trust, ternyata temuan dilapangan menemukan kenyataan yang sebaliknya. Karena itu penggalian lebih jauh terhadap penerapan teori ini perlu ditinjau kembali, disesuaikan dengan tempat dan situasi yang dimiliki oleh masing-masing komunitas.