

STRATEGI PENGEMBANGAN MODAL SOSIAL BUDAYA KEWIRAUSAHAAN

Pengembangan Modal Sosial Kewirausahaan di Era Otonomi Daerah

PMB - LIPI

STRATEGI PENGEMBANGAN MODAL SOSIAL BUDAYA KEWIRAUSAHAAN

Pengembangan Modal Sosial Kewirausahaan di Era Otonomi Daerah

Oleh :
Dundin Zaenuddin
Zulkifli Lubis



Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia
Puslit Kemasyarakatan dan Kebudayaan
(PMB - LIPI)
Jakarta, 2002

KATA PENGANTAR

Penelitian “Strategi Pengembangan Modal Sosial Kewirausahaan” merupakan salah satu kegiatan penelitian yang diselenggarakan oleh Pusat Penelitian Kemasyarakatan dan Kebudayaan LIPI. Penelitian ini merupakan bagian dari Proyek Kemasyarakatan dan Kebudayaan-LIPI Tahun Anggaran 2002.

Kegiatan penelitian ini dapat terselenggara karena adanya kerjasama yang baik dari berbagai pihak, baik dari pemerintah pusat dan daerah, masyarakat, pada kesempatan ini, kami mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya. Kami juga sangat menghargai kerja keras para peneliti dan staf administrasi PMB-LIPI yang terlibat dalam kegiatan penelitian ini.

Laporan hasil penelitian ini telah dibahas secara mendalam pada seminar hasil-hasil penelitian PMB-LIPI, yang diselenggarakan pada bulan Nopember 2002. Meskipun demikian, kami menyadari bahwa laporan penelitian ini tidak lepas dari berbagai kekurangan, oleh karena itu kami sangat mengharapkan adanya masukan berupa kritik dan saran guna penyempurnaan laporan penelitian PMB-LIPI di masa yang akan datang.

Jakarta, 31 Desember 2002

Kepala Pusat Penelitian
Kemasyarakatan dan Kebudayaan-
LIPI

Ttd.

Dr. M. Hisyam

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii
BAB 1 1PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Permasalahan	3
1.3. Ruang lingkup penelitian.....	6
1.4. Tujuan penelitian	6
1.5. Tinjauan Pustaka	6
1.6. Kerangka Konseptual	10
1.7. Metodologi.....	16
BAB 2 PROFIL DAERAH PENELITIAN	20
2.1. Medan.....	20
2.2. Banten (Serang)	30
BAB 3 OTONOMI DAERAH, IKLIM USAHA DAN KONSEKUENSI MODAL SOSIAL KEWIRAUSAHAAN	39
3.1. Perda, Sikap dan Perilaku Aparat	43
3.2. Pandangan Pengusaha Tentang Perda dan Aparat.....	51
3.3. Pandangan Masyarakat Sipil Tentang Perda dan Aparat.....	58
3.4. Konflik dan Konsensus Antara Warga dan Negara.....	61

BAB 4	MODAL SOSIAL DAN KEWIRAUSAHAAN	69
4.1.	Situasi Saling Percaya	70
4.2.	Perkembangan Kerjasama Antara Wirausahawan	92
4.3.	Keadaan Jaringan Wirausaha	108
4.4.	Mekanisme Sosial Penguatan/Pelemahan Modal Sosial	120
BAB 5	P E N U T U P	128
5.1.	Pembahasan	128
5.2.	Implikasi Kebijakan	147
5.3.	Kesimpulan dan Rekomendasi	149
R E F E R E N S I		151

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Setelah diundangkan lebih dari satu tahun Undang-undang No. 22 Tahun 1999 tentang Otonomi Daerah dan Undang-undang No. 25 Tahun 1999 tentang Perimbangan Keuangan antara Pusat dan Daerah mulai diberlakukan secara efektif mulai tanggal 1 Januari 2001. Dikhawatirkan banyak kalangan dan pengamat pemberlakuan kedua undang-undang ini tanpa memperhitungkan kondisi nyata di daerah secara matang bukan saja dapat menyebabkan tujuan yang diharapkan semula, yakni memberi peluang bagi upaya untuk lebih menyejahterakan kehidupan masyarakat di daerah tidak akan tercapai, tetapi juga akan menimbulkan banyak permasalahan. Berbagai pemberitaan dan pemikiran tentang otonomi daerah sejak dua tahun terakhir ini, baik di media cetak, elektronik, bahkan yang disampaikan lewat berbagai situs internet, menunjukkan betapa ramainya kontroversi yang timbul di kalangan pejabat pemerintah pusat maupun daerah, pengamat politik dan sosial, pelaku bisnis, serta masyarakat madani tentang segi-segi positif maupun negatif dari pelaksanaan otonomi daerah.

Kontroversi terutama berkisar pada berbagai masalah, seperti belum adanya perangkat aturan pelaksanaan kebijakan otonomi daerah yang dianggap lengkap dan bisa memenuhi aspirasi masyarakat di daerah. Akibatnya pemerintah di berbagai

daerah mengambil inisiatif untuk membuat peraturan sendiri-sendiri, yang kadangkala dianggap tidak bersesuaian dengan Undang-undang tentang otonomi daerah sendiri. Sementara itu, pelaksanaan otonomi daerah juga memberikan kesan seolah-olah para pejabat pemerintah daerah, terutama kabupaten dan kota, memiliki kewenangan yang hampir tanpa batas untuk mengatur sendiri urusan internal wilayahnya tanpa menganggap perlu melihat kaitan (*linkages*) secara horisontal maupun vertikal. Banyak sekali pemberitaan dan opini serta komentar yang disampaikan melalui media massa, terutama di *cybermedia* atau situs internet, yang melaporkan tentang munculnya egoisme kedaerahan sempit sebagai salah satu bentuk kekeliruan dan penyimpangan dalam implementasi kebijakan otonomi daerah. Bahkan banyak yang menyebutkan para pejabat daerah telah bertindak seolah-olah sebagai raja-raja kecil yang tidak perseptif terhadap permasalahan ekonomi dan sosial yang sebenarnya dihadapi oleh masyarakat di daerahnya. Sepertinya masyarakat diminta untuk 'membayar' dulu kepada birokrasi, baru kemudian 'mendapat' fasilitas. Persoalannya adalah bagaimana bisa membayar kalau perekonomian masyarakat sendiri belum berkembang. Sebaliknya, masyarakat tentunya akan bersedia membayar kemudian untuk pengembangan daerahnya secara keseluruhan setelah perekonomian mereka berhasil. Perekonomian masyarakat dapat berkembang jika adanya faktor-faktor kontekstual seperti aspek kebijakan, kondisi lingkungan fisik dan modal sosial yang mendukung kewirausahaan masyarakat.

Selain itu, terdapat kesan kurang dimilikinya rasa keterkaitan dan rasa kebersamaan sebagaimana ditunjukkan dengan adanya upaya "mengkavling" wilayah laut sebagai "zona ekonomi eksklusif" yang tidak boleh dimanfaatkan masyarakat dari daerah lain. Selain itu terkesan pula adanya upaya beberapa daerah yang kaya untuk memaksimalkan persentase perolehan hasil produksi sumberdaya alam yang ada di wilayahnya bagi

kepentingan sendiri tanpa begitu mempedulikan daerah-daerah lain yang berkekurangan dan memerlukan bantuan karena memiliki sumberdaya ekonomi yang terbatas.

Persoalan lain yang juga muncul adalah tujuan awal yang hendak dicapai melalui pemberian otonomi, yakni peningkatan kesejahteraan sosial dan ekonomi masyarakat, tampaknya mulai mengalami pergeseran. Terbatasnya wawasan serta kemampuan daerah dalam menggali serta mengembangkan potensi sumberdaya alam dan sumberdaya manusia yang ada dalam berbagai kegiatan ekonomi produktif telah menyebabkan timbulnya kecenderungan berbagai daerah memilih jalan mudah guna untuk meningkatkan *revenue* dalam bentuk menaikkan pajak dan retribusi, yang akhirnya justru menambah beban masyarakat yang telah menjadi semakin berat karena tekanan krisis ekonomi.

Penelitian ini mengasumsikan bahwa masalah-masalah seperti disebut di atas serta berbagai masalah lain yang menjadi faktor penghambat dalam pembangunan selama ini seyogyanya dapat diminimalkan seandainya disadari pentingnya dimiliki berbagai unsur modal sosial seperti jaringan kerjasama yang dilandasi keinginan kuat dan saling percaya (*mutual trust*) antara semua pihak terkait, sebagai salah satu kunci utama guna mencapai tujuan otonomi daerah. Dalam hubungan inilah dipandang perlu dilakukan suatu studi strategis tentang modal sosial yang akan dapat memberikan kontribusi pemikiran bagi terwujudnya tata pemerintahan yang baik (*good governance*) dalam pelaksanaan otonomi daerah.

1.2 Permasalahan

Berikut ini adalah gambaran ideal mengenai masyarakat.

Pendahuluan

- Suatu masyarakat dengan tingkat kohesi yang tinggi karena sebagian besar anggotanya memiliki rasa kebersamaan yang cukup kuat; menghindari setiap persaingan tidak sehat di antara sesama warga sendiri, bahkan sebaliknya bekerjasama dan bersatu untuk menghadapi persaingan yang datang dari luar.
- Suatu masyarakat yang memiliki cukup banyak warga yang memiliki jiwa dan semangat wirausaha yang tangguh yaitu memiliki motivasi yang kuat untuk meningkatkan keberhasilan di setiap bidang usaha ekonomi yang menjadi pilihan.
- Suatu masyarakat yang mampu untuk mengolah dan memanfaatkan secara optimal setiap potensi sumberdaya yang dimiliki di lingkungan tempat tinggal sendiri dan daerah sekitarnya, sehingga menunjukkan kemandirian yang semakin tinggi dalam bidang kehidupan ekonomi dan semakin dapat mengurangi ketergantungan dari luar.
- Suatu masyarakat yang dapat menikmati kehidupan yang lebih tenteram dan sejahtera dan mampu melakukan revitalisasi dan memperkaya kehidupan sosial dan budaya. Ini dapat dilakukan karena segala masalah yang menyangkut kehidupan ekonomi sudah dapat diatasi sebelumnya.

Permasalahan itu terletak pada *discrepancy* atau selisih antara kondisi yang telah diasumsikan ideal sebagaimana digambarkan secara singkat di atas dengan kondisi kehidupan sehari-hari masyarakat. Kegiatan riset pengembangan modal sosial yang dilaksanakan Tim dapat dikatakan sebagai *scientific enterprise* dalam turut serta memberikan kontribusi untuk memfungsikan modal sosial dalam pengembangan ekonomi masyarakat.

Pendahuluan

Pengembangan modal sosial diperlukan sebagai langkah untuk melakukan perubahan terhadap cara hidup masyarakat untuk lebih mandiri. Di bidang perekonomian hal itu berarti mengarahkan masyarakat untuk dapat mengembangkan kewirausahaan dengan modal sosial yang ada. Dengan demikian maka fokus dari penelitian adalah pada pengembangan perekonomian masyarakat yang selama ini sudah terbiasa tergantung pada bantuan dari luar dalam berbagai hal menjadi masyarakat yang lebih mengandalkan kemampuan dan modal sosial (*social capital*) dari komunitas itu sendiri.

Permasalahan penelitian disusun dalam bentuk pertanyaan berikut:

- a. Seberapa jauh komunitas wirausahawan, pemerintah dan masyarakat sipil setempat memiliki modal sosial untuk mengembangkan usaha?
- b. Faktor-faktor kontekstual apa yang mempengaruhi berfungsinya modal sosial?
- c. Bagaimana komunitas wirausahawan mengaktualisasikan modal sosial seperti kesediaan saling membantu, kemitraan sejajar dan saling percaya (*reciprocal trust*) untuk pengembangan usahanya?
- d. Bagaimana relasi dan interaksi masyarakat dan pemerintah dalam proses pengembangan kewirausahaan?
- e. Bagaimana peran asosiasi masyarakat sipil dalam pengembangan modal sosial?

1.3 Ruang lingkup penelitian

Penelitian ini merupakan suatu studi pendahuluan yang akan memetakan kondisi modal sosial yang terdapat di dua daerah. Permasalahan yang akan diteliti difokuskan pada tingkat modal sosial yang dimiliki oleh tiga komponen/kelompok masyarakat secara internal (*bonding social capital*): (1) pemerintah, (2) pelaku ekonomi dan (3) masyarakat madani. Selanjutnya, penelitian akan mengungkapkan sejauh mana terdapat interaksi positif dari ketiga kelompok tersebut (*bridging social capital*) yang saling menunjang bagi keberhasilan pelaksanaan otonomi daerah.

1.4 Tujuan penelitian

Tujuan yang hendak dicapai melalui penelitian ini adalah:

- a. Diperolehnya pemahaman yang mendalam tentang kondisi modal sosial yang dimiliki ketiga komponen yang terkait dengan pelaksanaan otonomi daerah.
- b. Dapat disusunnya rekomendasi mengenai langkah-langkah strategis guna pengembangan modal sosial dalam rangka *capacity building* guna mencapai tata pemerintahan yang baik yang diperlukan untuk keberhasilan pelaksanaan otonomi daerah

1.5 Tinjauan Pustaka

Walaupun berbagai unsurnya, seperti kerjasama, jaringan sosial, nilai-nilai, dan sebagainya, sudah sejak dahulu banyak

dibahas dalam berbagai literatur ilmu-ilmu sosial, terutama sosiologi dan antropologi, modal sosial sebagai sebuah konsep yang utuh baru mulai mendapat perhatian dan dikembangkan sejak beberapa waktu belakangan ini. Munculnya konsep ini tidak terlepas dari kurang berhasilnya strategi pembangunan sebelumnya yang terlalu ditekankan pada pengembangan modal fisik (*physical capital*) dan modal manusia (*human capital*) tanpa melihat pentingnya struktur sosial dan struktur budaya yang melekat (*embedded*) kepada keduanya. Karena itulah, sejak dipopulerkan James Coleman melalui tulisannya "*Social Capital in the Creation of Human Capital*" (Coleman, 1988), modal sosial menjadi sebuah konsep yang mendapat perhatian besar di kalangan ilmuwan sosial yang melihat keterkaitan erat antara faktor-faktor sosial dengan keberhasilan di bidang pembangunan ekonomi. Definisi Coleman tentang modal sosial yang menunjuk kepada tiga unsur penting yang menentukan keberhasilan usaha bisnis, yakni adanya jaringan hubungan sosial (*networks of social relations*), kepercayaan (*trust*) dan kemauan untuk saling membalas kebaikan (*reciprocity*), telah mendorong banyak pakar dan kalangan untuk membuktikan kebenaran konsep ini guna menjelaskan permasalahan pembangunan sosial dan ekonomi di banyak negara.

Temuan-temuan penelitian yang dilakukan Robert Putnam di Italia seperti yang dilaporkan dalam bukunya *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy* (Putnam, 1993), misalnya, telah mencoba membuktikan bahwa kemajuan ekonomi dan kesejahteraan sosial di suatu daerah sangat bergantung pada seberapa jauh anggota masyarakat memiliki kesadaran tentang pentingnya melibatkan diri dalam jaringan hubungan kelembagaan (*civic engagement*) untuk mencapai tujuan bersama. Wilayah Italia utara pada umumnya, menurut Putnam, mencapai tingkat keberhasilan ekonomi yang tinggi karena sebagian besar anggota masyarakatnya dari dahulu telah memiliki tradisi untuk terlibat dalam jaringan hubungan sosial (*networks of*

social relations) yang luas, sehingga berbagai permasalahan sosial dan ekonomi yang dihadapi berhasil diatasi melalui kerjasama kelembagaan. Sebaliknya di wilayah Italia selatan tidak terdapat tradisi semacam itu. Masyarakat hidup dalam kelompok yang berjalan sendiri-sendiri, terpisah antara satu dengan yang lain dan saling bersaing. Kondisi modal sosial seperti ini oleh Putnam disimpulkan sebagai penyebab mengapa daerah ini tidak bisa mencapai kemajuan ekonomi seperti di wilayah Italia utara.

Modal sosial, yang pada waktu dicetuskan Coleman lebih merupakan sebuah konsep dengan kegunaan terbatas, makin lama makin merupakan sebuah konsep sosiologis yang dianggap sebagai paradigma baru yang lebih sesuai dalam upaya mengatasi berbagai hambatan dalam pelaksanaan pembangunan sosial dan ekonomi. Konsep ini yang telah mengalami penyempurnaan dalam definisi, instrumen serta teknik pengukurannya.. Beberapa tulisan yang muncul belakangan (Edward & Folley, 1998; Woolcock, 1998; Fukuyama, 1995; Fukuyama, 1999; Krishna & Shrader, 1999; Robison & Siles, 2000) telah semakin memperlihatkan bagaimana konsep modal sosial dapat dioperasionalkan untuk mengukur tingkat modal sosial yang dimiliki dalam sebuah kelompok masyarakat (*bonding social capital*) dan modal sosial yang dapat dimanfaatkan dalam hubungan antar kelompok masyarakat (*linking* atau *bridging social capital*).

Meskipun tidak dapat dikatakan sebagai *panacea* atau obat serbaguna yang mampu menyelesaikan segala permasalahan pembangunan (Woolcock dan Narayan, 2000) tampaknya sejak beberapa tahun terakhir konsep modal sosial telah merupakan paradigma baru, menggeser teori modernisasi yang sangat populer sebelumnya. Apabila teori modernisasi menganggap institusi sosial tradisional merupakan faktor penghambat dalam pembangunan ekonomi negara-negara berkembang, konsep modal sosial justru sebaliknya menganggap

kelembagaan tradisional bisa menjadi sangat fungsional dan merupakan sarana yang sangat efektif untuk membantu keberhasilan pelaksanaan program pembangunan (Woolcock dan Narayan, 2000). Bank Dunia, misalnya, sejak pertengahan 1990an telah mengaplikasikan sepenuhnya konsep ini dalam memberikan bantuan kepada pemerintah dan masyarakat di negara-negara berkembang. Melalui kerangka kegiatan yang diberi nama *Social Capital Initiative* Bank Dunia telah membiayai sejumlah besar penelitian untuk mengetahui kondisi modal sosial dari kelompok-kelompok masyarakat yang menerima bantuan. Dengan ini pula Bank Dunia menunjukkan pengakuan bahwa pranata-pranata sosial tradisional yang pada paradigma pembangunan sebelumnya (modernisasi) dianggap sebagai faktor penghambat, sekarang justru dianggap sangat fungsional dalam membantu tercapainya sasaran program dan proyek yang dibiayai lembaga keuangan tersebut.

Karya Putnam di atas, serta banyak hasil penelitian dan pemikiran tentang modal sosial lainnya yang muncul belakangan, seperti yang antara lain tercantum daftar referensi pilihan di belakang, kiranya sangat relevan digunakan sebagai acuan pokok dalam melakukan penelitian untuk menjelaskan tentang peranan modal sosial dan kaitannya dengan pelaksanaan otonomi daerah di Indonesia. Dapat dikatakan bahwa hingga saat ini, rendahnya rasa kebersamaan dan saling percaya antara individu atau kelompok sosial, serta rendahnya kepedulian terhadap kepentingan masyarakat yang lebih luas, merupakan faktor-faktor yang menghambat bagi tercapainya tujuan-tujuan dari berbagai kebijakan, termasuk kebijakan tentang otonomi daerah. Pengembangan modal sosial pada segala lapisan masyarakat diharapkan akan dapat menghilangkan faktor-faktor penghambat itu.

1.6 Kerangka Konseptual

Penelitian ini merupakan suatu upaya untuk memahami tingkat modal sosial yang dimiliki komponen-komponen masyarakat di daerah penelitian seperti telah disebutkan. Sejauh mana konsep modal sosial yang telah dikembangkan oleh para pakar hingga saat ini akan digunakan dalam penelitian ini akan dipaparkan dalam kerangka konseptual sebagai berikut.

Sebagaimana halnya modal ekonomi atau modal fisik, seperti sumberdaya alam, alat-alat produksi, alat-alat komunikasi dan transportasi serta berbagai teknologi, yang merupakan aset-aset yang dapat memberi keuntungan bagi pemiliknya, modal sosial juga adalah "modal", yang dapat memberi manfaat bagi yang memilikinya. Namun berbeda dengan modal ekonomi yang kelihatan secara fisik dan dapat dimiliki setiap orang sebagai individu tanpa kaitan dengan orang lain, modal sosial bersifat abstrak yang muncul melalui jaringan hubungan interaksi dan kerjasama dengan orang lain. Pengertian 'sosial' dalam modal sosial mengisyaratkan bahwa seseorang bisa mendapatkan manfaat dari anggota-anggota lainnya dalam suatu kelompok sosial apabila antara satu dengan lainnya terjalin hubungan baik, sikap saling percaya (*mutual trust*), dan adanya keinginan untuk saling membalas kebaikan (*reciprocity*) (Coleman, 1988).

Seseorang bisa mendapatkan pinjaman uang atau barang dari seorang teman, misalnya, apabila antara keduanya terdapat hubungan baik, dan teman tersebut yakin bahwa pinjaman itu akan dikembalikan. Dan apabila di kemudian hari teman tersebut mendapat kesulitan, apakah keuangan atau kesulitan lainnya, ia bisa mengharapkan teman yang meminjam uang. Yang telah disebutkan ini merupakan sebuah contoh tentang bagaimana modal memberi manfaat kepada individu dalam lingkup sosial yang terbatas.

Dalam skala yang lebih luas modal sosial tidak hanya memberi manfaat kepada para individu tetapi juga kepada masyarakat secara keseluruhan. Apabila warga masyarakat mengorganisasikan diri dan terlibat dalam berbagai kelembagaan atau intitusi sosial yang bertujuan untuk mencapai kepentingan bersama, maka keterlibatan secara aktif (*civic engagement*) dalam institutsi sosial itu bukan saja memberi manfaat kepada satu atau dua orang individu tetapi juga kepada semua warga masyarakat berpartisipasi di dalamnya (Putnam, 1993).

Definisi modal sosial sebagai "norma-norma dan jaringan hubungan atau *network* yang memungkinkan orang-orang melakukan kegiatan untuk mencapai tujuan bersama" (Woolcock dan Narayan, 2000) mencerminkan dua unsur utama yang menjadi dasar pembuatan kategori yang digunakan untuk melakukan analisis mengenai modal sosial yang terdapat di dalam sebuah kelompok sosial dan antar kelompok sosial. Kedua kategori yang saling melengkapi adalah (1) aspek struktural dari modal sosial, dan (2) aspek kognitif dari modal sosial. Uphoff (2000), menjabarkan karakteristik kedua kategori ini melalui Tabel sebagai berikut.

Tabel 1: Kategori komplementer Modal Sosial

Kategori	STRUKTURAL	KOGNITIF
Sumber/Manifestasi	Peran dan peraturan Jaringan dan hubungan antar persona lainnya Prosedur dan preseden	Norma-norma Nilai-nilai Sikap-sikap Keyakinan-keyakinan
Domain	Organisasi sosial	Budaya sipil (<i>civic culture</i>)
Faktor Dinamis	Hubungan horisontal Hubungan vertikal	Kepercayaan (<i>trust</i>), solidaritas, kerjasama, kesediaan membantu (<i>generosity</i>)
Unsur-unsur Umum	Ekspektasi, yang mengarah kepada perilaku kooperatif, yang memberi manfaat untuk semua.	

Sumber: Uphoff (2000)

Penelitian ini mengasumsikan bahwa semakin tinggi atau maksimum tingkat modal sosial yang dimiliki anggota masyarakat dalam kelompok sendiri atau antar kelompok, semakin besar kepentingan dan tujuan bagi kesejahteraan bersama akan dapat dicapai. Beberapa orang pakar telah berupaya untuk membuat sistematika tentang berbagai variabel yang dapat digunakan untuk mengukur tingkat modal sosial. Norman Uphoff, misalnya, mengusulkan adanya empat tingkat modal sosial, mulai dari yang terendah, yang disebutnya modal sosial minimum, modal sosial rendah, modal sosial sedang, dan modal sosial tinggi, dengan beberapa variabel pengukur, seperti terlihat pada Tabel 2 berikut.

Tabel 2: Kontinum Modal Sosial

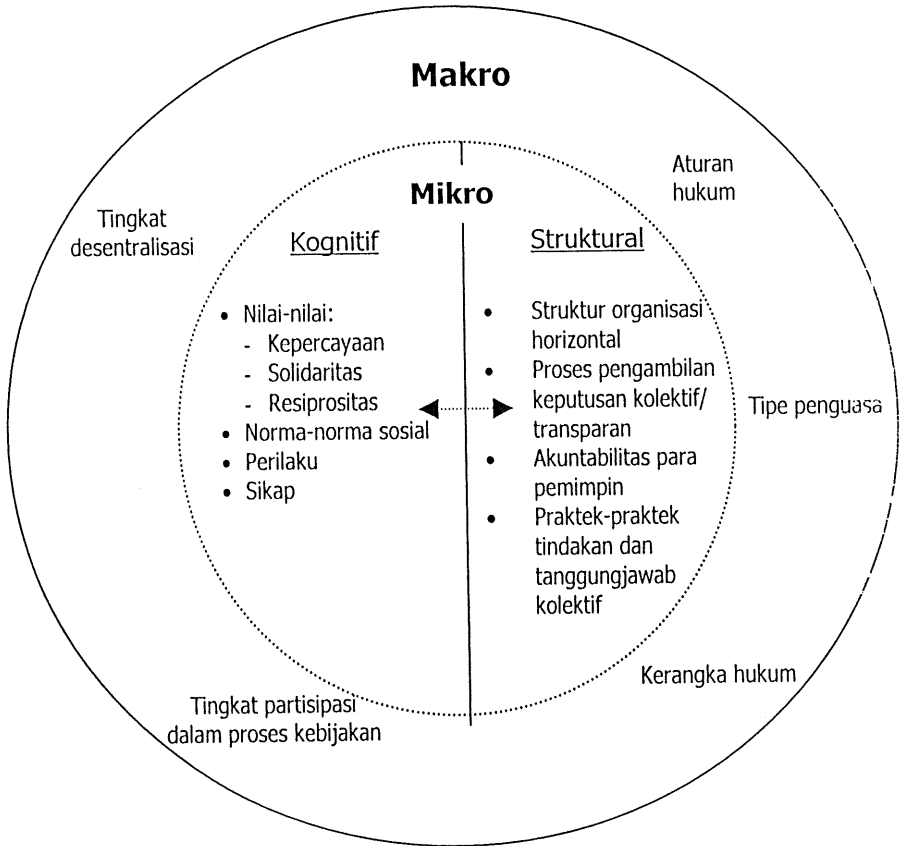
Tingkat Modal Sosial			
Minimum	Rendah	Sedang	Tinggi
Tidak memementingkan kesejahteraan orang lain; memaksimalkan kepentingan sendiri dengan mengorbankan Kepentingan orang lain	Hanya mengutamakan kesejahteraan sendiri; kerjasama terjadi sejauh bisa mengun-tungkan diri sendiri	Komitmen terhadap upaya bersama; kerja-sama terjadi bila juga memberi keuntungan pada orang lain	Komitmen terhadap kesejahteraan orang lain; kerjasama tidak terbatas kemanfaatan sendiri, tetapi juga kebaikan bersama
Nilai-nilai: Hanya menghargai <i>kebesaran diri sendiri</i>	<i>Efisiensi</i> kerjasama	<i>Efektifitas</i> kerjasama	<i>Altruisme</i> dipandang sebagai hal yang baik
Isyu-isyu pokok: <u><i>Selfishness</i></u> : bagaimana sifat seperti ini bisa dicegah agar tidak merusak masyarakat secara keseluruhan	<u>Biaya transaksi</u> : bagai-mana biaya ini bisa dikurangi untuk meningkatkan manfaat bersih bagi masing-masing orang	<u>Tindakan kolektif</u> : bagaimana kerjasama (penghimpunan sumber-daya) bisa berhasil dan berkelanjutan	<u>Pengorbanan diri</u> : sejauh mana hal-hal seperti patriotisme dan pengorbanan demi fanatisme agama perlu dilakukan
Strategi: Jalan sendiri	Kerjasama taktis	Kerjasama strategis	Bergabung atau melarutkan kepentingan individu

Keentingan bersama: Tidak jadi pertimbangan	Intrumental	Institusional	Transendental
Pilihan (opsi): Keluar bila tidak puas	<u>Bersuara</u> , berusaha untuk memperbaiki syarat pertukaran	<u>Bersuara</u> , mencoba memperbaiki keselu-ruhan produktifitas	<u>Setia</u> , menerima apapun jika hal itu baik untuk kepen-tingan bersama secara keseluruhan
Teori Permainan: <u>Zero-sum</u> : tapi apabila kompetisi tanpa adanya hambatan, pilihan akan menghasilkan <i>negative-sum</i>	<u>Zero-sum</u> : pertukaran yang memaksimalkan keuntungan sendiri bisa menghasilkan <i>positive-sum</i>	<u>Positive-sum</u> : dituju-kan untuk memaksi-malkan kepentingan sendiri <u>dan</u> kepentingan an untuk mendapat manfaat bersama	<u>Positive-sum</u> : dituju-kan untuk memaksi-malkan kepentingan bersama dengan mengesampingkan kepentingan sendiri.
Fungsi utilitas: <u>Independen</u> , penekanan diberikan bagi utilitas sendiri	<u>Independen</u> , dengan utilitas bagi diri sendiri diperbesar melalui kerjasama	<u>Interdependen positif</u> , dengan sebagian penekanan diberikan bagi kemanfaatan orang lain	<u>Interdependen positif</u> , dengan lebih banyak penekanan diberikan bagi kemanfaatan orang lain daripada keuntungan sendiri

Sumber: Uphoff (2000)

Cara 'pengukuran' lainnya yang juga akan dirujuk penelitian ini dalam melakukan pengukuran terhadap modal sosial pada ketiga komponen masyarakat yang diteliti adalah seperti yang dikemukakan oleh Bain dan Hicks, sebagaimana yang dikutip dalam Krishna dan Shrader (1999). Bain dan Hicks merinci berbagai variabel untuk melihat dua unsur modal sosial, yakni unsur struktural dan unsur kognitif, pada tingkat mikro, serta pada tingkat makro yang terdiri dari lima unsur, yakni (1) tingkat desentralisasi, (2) aturan undang-undang, (3) Tipe penguasa, (4) tingkat partisipasi dan proses pembuatan kebijakan, dan (5) kerangka hukum. Secara lengkap kerangka kontekstual yang diajukan Bain dan Hicks tersebut tergambar dalam bagan berikut.

Bagan 1: Kerangka Konseptual: Tingkat dan Tipe Modal Sosial



Bagan di atas menggambarkan kerangka konseptual yang mendasari Alat Penilaian Modal Sosial atau *Social Capital Assessment Tool* (SCAT). Secara garis besar modal sosial dibagi dalam dua tingkat: makro dan mikro. Tingkat makro berupa konteks institusional dimana organisasi bergerak. Pada tingkat makro ini termasuk hubungan-hubungan dan struktur formal, seperti aturan hukum, kerangka hukum, penguasa politik, tingkat desentralisasi dan tingkat partisipasi dalam proses penyusunan kebijakan.

Pada tingkat mikro terdapat organisasi horisontal dan jaringan sosial yang dapat memberikan kontribusi potensial kepada pembangunan. Dalam tingkat mikro ini terdapat dua unsur modal sosial, yakni unsur kognitif dan struktural. Unsur kognitif modal sosial yang bersifat tidak kasatmata atau *intangible* terdiri dari beberapa *traits* atau watak budaya sikap seperti kepercayaan, solidaritas, resiprositas yang dimiliki bersama oleh para anggota suatu komunitas dengan mana mereka dapat bekerjasama untuk kebaikan bersama. Ke dalam modal sosial struktural termasuk komposisi dan praktek kelembagaan tingkat lokal, baik formal maupun informal, yang merupakan wadah bagi pengembangan masyarakat. Modal sosial struktural dibangun melalui berbagai organisasi dan jaringan horisontal yang memiliki proses pengambilan keputusan secara kolektif dan transparan, para pemimpin yang akuntabel, serta tindakan-tindakan kolektif dan tanggungjawab bersama.

Berbagai pemikiran seperti yang tertuang dalam Tabel 1 tentang kategori modal sosial, Tabel 2 tentang kontinum tingkatan kualitas modal sosial dan Bagan 3 tentang tingkat dan tipe modal sosial, merupakan kerangka dasar dari penelitian ini dalam penyusunan instrumen untuk mengukur keberadaan modal sosial pada ketiga komponen masyarakat yang diteliti. Pada tingkat mikro akan diukur seberapa jauh semua unsur struktural dan kognitif dimiliki para anggota dari masing-masing komponen,

yang berpotensi mengikat dan mengarahkan mereka untuk mencapai tujuan bersama sebagai kelompok (*bonding social capital*). Sementara itu pada tingkat makro akan ditelaah sejauh mana unsur-unsur modal pada tingkat makro itu telah dihayati tercermin dalam persepsi, sikap dan tingkah laku mereka dalam melakukan kerjasama untuk mencapai tujuan bersama yang lebih luas daripada tujuan masing-masing kelompok (*linking social capital*).

1.7 Metodologi

1.7.1 Pendekatan dan Cara Pengumpulan Data

Penelitian ini mengungkapkan kekuatan modal sosial yang dimiliki dalam suatu kelompok (*bonding social capital*) dan modal sosial yang menunjukkan tingkat solidaritas dan toleransi antara kelompok (*bridging social capital*).

Pada tahap ini, penelitian memetakan modal sosial mikro yang dimiliki secara internal oleh tiga komponen masyarakat yang diteliti (*bonding social capital*). Perlu dikemukakan di sini bahwa sejak awal sudah disadari kemungkinan akan timbulnya kesulitan dalam menetapkan termasuk ke dalam komponen atau kategori sosial mana sebagian calon responden tertentu. Dalam masyarakat perkotaan, di mana pembagian kerja sosial (*social division of labour*) cenderung lebih kompleks, seseorang bisa memiliki lebih dari satu okupasi atau profesi pada waktu dan tempat yang berbeda. Oleh karena itu dalam pemilihan informan dibuat dasar penetapan kategori responden berdasarkan okupasi atau profesi utama. Selain itu, disadari pula bahwa lingkup subyek penelitian yang cukup besar membuat penelitian tahun pertama ini belum sampai mendalami unsur-unsur kognitif modal sosial

seperti norma-norma, nilai-nilai, sikap-sikap dan keyakinan-keyakinan yang mendasari perilaku informan.

Tiga kelompok yang menjadi subyek penelitian adalah kelompok penyelenggara pemerintahan (*government*), kelompok pelaku ekonomi/bisnis (*business actors*) dan kelompok masyarakat lain yang berada di luar kedua kelompok tersebut yang dikategorikan sebagai masyarakat madani atau masyarakat sipil (*civil society*). Dalam kelompok terakhir termasuk juga kaum intelektual dan masyarakat buruh.

Penelitian yang menggunakan pendekatan kualitatif ini diharapkan memperoleh data yang berhubungan dengan elemen-elemen modal sosial sebagai bahan analisis. Temuan-temuan penelitian diharapkan akan dapat menjelaskan struktur dan kultur hubungan sosial yang dapat menunjang maupun yang sebaiknya menghambat pelaksanaan pembangunan di daerah khususnya mengenai pengembangan kewirausahaan.

Data kualitatif akan diperoleh dengan terlebih dahulu melakukan observasi ini kemudian dilanjutkan dengan serangkaian wawancara mendalam dengan beberapa informan kunci. Selain itu akan dilakukan diskusi-diskusi kelompok terfokus atau *focus group discussion* (FGD) dengan melibatkan tiga kategori informan di atas.

1.7.2 Analisis

Analisis penelitian akan difokuskan untuk mengkaji sejauh mana kondisi modal sosial internal yang ada pada masing-masing komponen masyarakat dan modal sosial antar komponen itu memberikan kemungkinan untuk menunjang berhasilnya pelaksanaan otonomi daerah.

Sehubungan dengan hal tersebut maka mengingat cukup banyaknya 'variabel' pekerjaan, maka informan dikategorikan sesuai dengan pekerjaan utamanya. Instrumen yang dapat digunakan untuk melakukan 'pengukuran' tentang tingkat keberadaan modal sosial itu adalah observasi, *focus group discussion* (FGD) dan wawancara mendalam. Data yang diperoleh dari latar belakang pekerjaan pengusaha, pemerintah dan masyarakat sipil selanjutnya dianalisis sesuai dengan kerangka konseptual, khusus kontinum modal sosial.

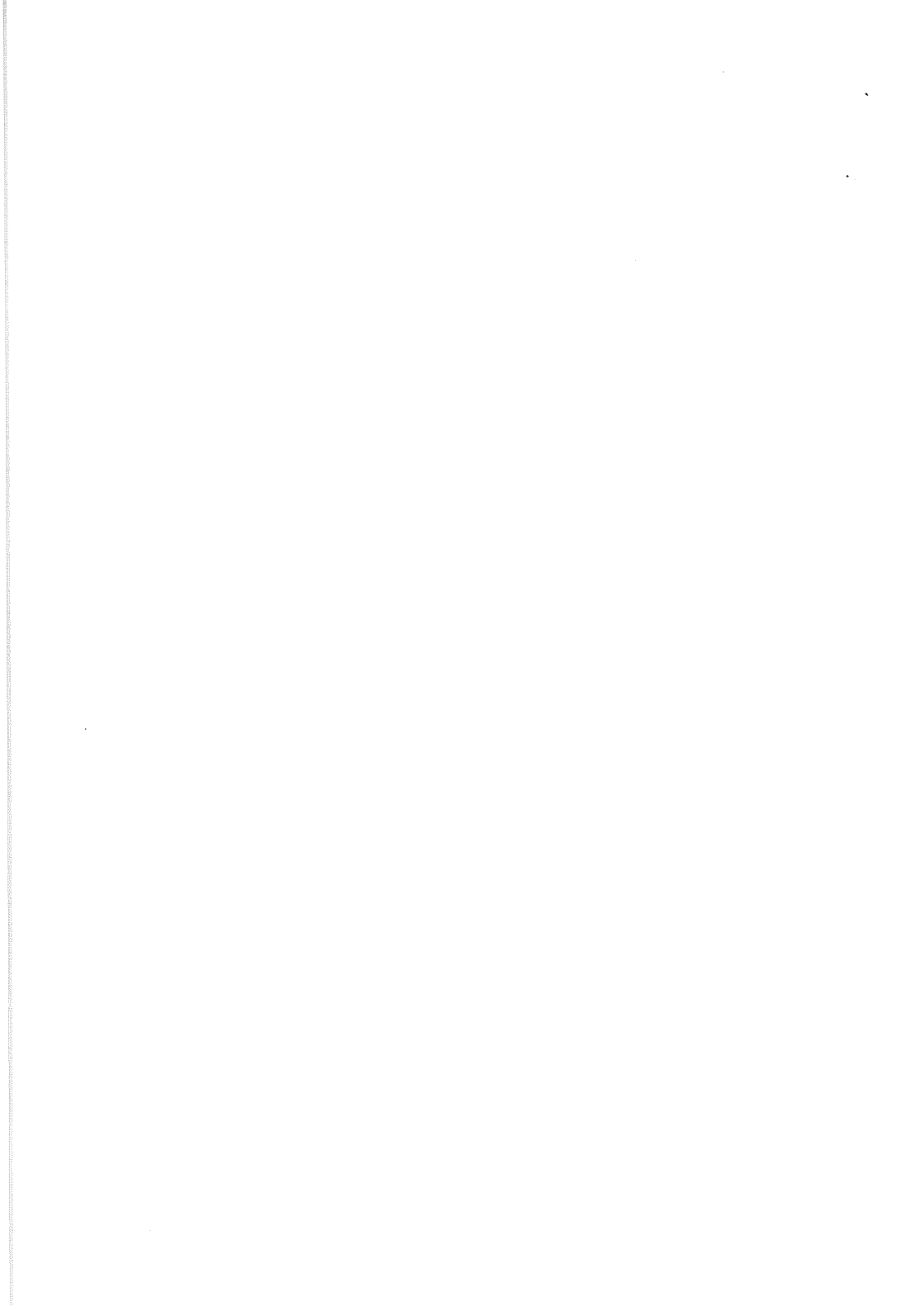
Berdasarkan analisis ini akan dibangun rekomendasi mekanisme pengembangan modal sosial yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam rangka penyusunan kebijakan guna melaksanakan sistem desentralisasi dan otonomi daerah yang berintikan kemandirian dalam pembangunan sosial dan ekonomi.

1.7.3 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di kota Medan dan Banten. Penelitian di Medan difokuskan pada komunitas industri/kerajinan sepatu dan konveksi yang terletak di Kecamatan Medan Denai, kelurahan Tegal Sari Mandala yang terkenal sejak lama dengan sebutan Sukaramei; dan Medan Tenggara di mana di sini terdapat kawasan pemukiman kaum pengrajin yang disebut Pusat Industri Kerajinan (PIK) yang dibangun Pemko Medan. Di Kedua kelurahan ini sebagian besar penduduknya berasal dari etnik Minangkabau (Pariaman) dengan mayoritas mutlak penduduknya berprofesi sebagai pengrajin/pengusaha kecil. Sedangkan di Banten pengamatan dilakukan pada fenomena Kongres Majelis Musyawarah Masyarakat Banten 2002, yang mengusung tentang keadilan dan kesejahteraan masyarakat Banten serta pada dua komunitas usaha masyarakat: industri gerabah di Bumijaya

kecamatan Ciruas dan emping melinjo di Kecamatan Waringin Kurung. Usaha gerabah dilakukan oleh sebagian besar penduduk desa yang hampir semua merupakan penduduk asli setempat beretnis Sunda. Untuk usaha yang kedua, ditekuni sekitar 70-100 pengrajin.

Disadari bahwa penelitian dengan konteks struktur dan kultur masyarakat yang berbeda di dua daerah ini tidak kemudian secara general memiliki validitas eksternal pada masyarakat di luar kedua daerah penelitian. Oleh karena keterbatasan dalam validitas eksternal ini maka untuk selanjutnya studi lebih luas yang mencakup beberapa daerah lain seyogyanya dilakukan guna menangkap berbagai *idiosyncrasies* atau kekhususan nilai-nilai dan norma-norma budaya masyarakat masing-masing daerah.



BAB 2

PROFIL DAERAH PENELITIAN

Penelitian Strategi Pengembangan Modal Sosial Kewirausahaan untuk keberhasilan Otonomi Daerah ini dilakukan di dua daerah penelitian yaitu Medan dan Banten (Serang). Sebagai kasus untuk melihat lebih dekat permasalahan, dua komunitas usaha di masing-masing daerah itu telah ditetapkan sebagai subyek penelitian. Di Medan, subyek penelitian di fokuskan pada usaha sepatu-sandal dan konveksi di kelurahan Tegal Sari Mandala dan Medan Tenggara yang keduanya terletak di kecamatan Medan Denai. Sedang di Banten, di fokuskan pada usaha gerabah di desa Bumijaya-kecamatan Ciruas dan usaha emping melinjo di Kecamatan Waringin Kurung. Berikut ini akan diuraikan mengenai profil dua daerah itu, dimulai dari daerah Medan.

2.1 Medan

Kecamatan Medan Denai, di mana terdapat dua kelurahan yang didiami komunitas pengrajin itu merupakan salah satu dari 21 kecamatan yang ada di Kota Medan. Dalam pembagian wilayah kota Medan berdasarkan wilayah-wilayah pembangunan, Kecamatan Medan Denai termasuk dalam WPP (Wilayah Pengembangan Pembangunan) C, bersama-sama dengan Kecamatan Medan Timur, Medan Perjuangan, Medan Tembung, Medan Area dan Medan Amplas, dengan pusat pengembangan

kawasan perdagangan Aksara. Wilayah ini lebih diarahkan pada peruntukan pemukiman, perdagangan dan rekreasi. Dalam catatan evaluasi wilayah pembangunan kota Medan, sektor industri pengolahan merupakan sektor kedua terbesar dalam pembentukan PDRB di wilayah ini setelah sektor angkutan dan komunikasi. Sektor industri pengolahan memberi kontribusi sekitar 17 %. Di wilayah pembangunan inilah terpusat industri kerajinan tangan di kota Medan, yaitu yang terdapat di Kecamatan Medan Denai, Medan Amplas dan Medan Area. Pada tahun 1995 misalnya Pemerintah Kota Medan membangun satu kawasan yang dijadikan sebagai pusat industri kecil (PIK), melengkapi pusat industri kerajinan yang sudah tumbuh dan terkenal sebelumnya di kota Medan, yaitu kawasan Sukarami. Pusat kerajinan industri rumah tangga yang ada di Kecamatan Medan Denai ini sudah terkenal hingga keluar Sumatera Utara, hampir sama dengan kawasan Cibaduyut di Jawa Barat, dan menjadi salah satu andalan atau produk unggulan kota Medan.

Penelitian lapangan dilakukan di dua kelurahan, masing-masing Kelurahan Tegal Sari Mandala III dan Kelurahan Medan Tenggara. Di kedua kelurahan ini terdapat pemusatan industri kerajinan konveksi dan sepatu; yang pertama lebih terkenal dengan sebutan kawasan Sukaramai, yang merupakan kawasan industri rumah tangga yang tergolong cukup lama usianya; sedangkan yang kedua adalah pengembangan yang dilakukan pemerintah daerah (Pemko Medan) sejak tahun 1995 dengan membuat suatu kawasan pemukiman kaum pengrajin yang disebut PIK (Pusat Industri Kecil). Pemilihan kedua lokasi ini terutama didasarkan karena kedua daerah ini merupakan pusat usaha kerajinan berskala menengah kecil, dan sejak lama sudah terkenal di Sumatera Utara.

Pengenalan masyarakat Medan maupun daerah-daerah lain di sekitarnya terhadap kawasan industri kecil yang terutama memproduksi sepatu, sandal, dan konveksi ini tidak lain karena

kawasan Sukaramai sejak lama telah menjadi "*brand image*" untuk produk-produk tiruan dari merek-merek dagang yang ada di luar negeri. Karena pada umumnya para pengrajin yang mengembangkan usaha di kawasan ini berasal dari etnis Minangkabau, maka produk-produk mereka seringkali juga diberi label "buatan ajo sukaramai", baik dalam artian yang positif maupun negatif. Tetapi terlepas dari pandangan subjektif yang hidup di tengah-tengah masyarakat tentang produk kerajinan dari kawasan Sukaramai, keberadaan mereka sangat berarti untuk memenuhi kebutuhan warga kelas menengah ke bawah, dan produk mereka bukan hanya menyebar di pasar-pasar yang ada di kota Medan melainkan juga di pasar-pasar lainnya di daerah Sumatera Utara maupun di luar propinsi Sumatera Utara.

Sementara itu untuk sentra industri besar Pemerintah Kota Medan telah menetapkan lokasinya di bagian utara kota Medan, antara lain di Kecamatan Medan Deli, Medan Labuhan dan Medan Belawan. Bagian utara kota Medan ini termasuk dalam Wilayah Pengembangan Pembangunan A yang berpusat di kota pelabuhan Belawan. Di bagian utara inilah pemerintah membangun suatu pusat industri besar yang lebih dikenal dengan nama Kawasan Industri Medan (KIM). Selain di daerah ini, lokasi-lokasi industri besar juga telah berdiri sebelumnya secara menyebar di beberapa wilayah seperti daerah Tanjung Morawa maupun Medan Sunggal.

2. 1.1 Kependudukan

Kecamatan Medan Denai yang terletak di wilayah tenggara Kota Medan di mana kawasan industri kecil yang menjadi fokus penelitian ini terdapat luasnya adalah 905 Ha dengan penduduk berjumlah 129.298 jiwa. Jumlah penduduk kota Medan secara keseluruhan berdasarkan Sensus Penduduk 2000 adalah

sekitar 2.210.743 jiwa; dengan kepadatan penduduk rata-rata 8.339 jiwa/Km². Dari laporan statistik diketahui bahwa penduduk terpadat di Kota Medan terdapat di Wilayah Pengembangan Pembangunan (WPP) C di mana Kecamatan Denai menjadi salah satu bagian wilayahnya.

Penelitian lapangan difokuskan di dua dari enam kelurahan yang ada di Kecamatan Medan Denai, yaitu Kelurahan Tegal Sari Mandala III dan Kelurahan Medan Tenggara. Di Kelurahan Medan Tenggara yang menjadi lokasi penelitian adalah kawasan PIK (Pusat Industri Kecil), yang merupakan suatu pemukiman para pengrajin yang dibangun pada tahun 1995 oleh Pemerintah Kota Medan untuk lokasi industri kecil. Secara keseluruhan Kelurahan Medan Tenggara mempunyai luas 3,96 Km dengan jumlah penduduk menurut sensus tahun 2000 adalah 13.596 jiwa dengan 2.760 KK. Jumlah penduduk laki-laki dengan perempuan sangat berimbang yaitu 6.841 jiwa laki-laki dan 6.755 jiwa perempuan. Jumlah angkatan kerja sangat tinggi yaitu mencapai 9.350 jiwa atau 68 %, sedangkan jumlah penduduk yang berada di luar angkatan kerja hanya 4.246 jiwa atau 32 %. Dengan demikian angka ketergantungan penduduk atas lapangan kerja di Kelurahan Medan Tenggara sangat kecil. Keseluruhan penduduk adalah WNI, dan WNI keturunan Cina hanya 8 jiwa. Sedangkan untuk lokasi PIK sendiri jumlah penduduknya sekitar 450 jiwa dengan 94 KK.

Lokasi kedua di Medan yaitu Kelurahan Tegal Sari Mandala III dengan luas wilayah kelurahan 1,03 KM. Pemukiman penduduk di kelurahan ini sangat padat, dihuni oleh sebanyak 33.145 jiwa dan terdiri dari 6.799 KK. Dengan demikian kepadatan penduduk mencapai 32.179 jiwa per Km; dan termasuk kawasan pemukiman terpadat di kota Medan. Jumlah laki-laki dan perempuan cukup berimbang, yaitu 16.490 jiwa berbanding 16.655 jiwa. Jumlah penduduk yang berada pada usia angkatan kerja juga cukup tinggi yaitu 22.795 jiwa atau 69 %, sedangkan

penduduk yang berada di luar usia kerja hanya 10.350 jiwa. Keseluruhan penduduk di kelurahan ini adalah WNI dan tidak ada satu orang pun yang merupakan WNI keturunan Cina.

2.1.2 Sosial Budaya dan Pendidikan Masyarakat

Seperti halnya gambaran umum kota Medan yang dikenal sangat majemuk dari segi suku, agama dan daerah asal, gambaran kemajemukan penduduk tersebut juga ditemukan di Kecamatan Medan Denai. Penduduk di wilayah ini terdiri dari berbagai suku bangsa, agama dan daerah asal. Tidak ada catatan resmi tentang suku bangsa penduduk yang mendiami Kecamatan Medan Denai sebagaimana juga daerah lainnya di kota Medan. Namun dari informasi yang diperoleh di lapangan penduduk kecamatan ini terbanyak dihuni antara lain oleh orang Minangkabau, Mandailing, Batak Toba, Melayu, Jawa dan sedikit orang Tionghoa. Dari segi agama yang dianut, mayoritas penduduknya adalah Islam, disusul penganut Kristen, Budha dan Hindu.

Di Kelurahan Medan Tenggara khususnya di kawasan PIK Medan, sebagian besar penduduknya berasal dari etnis Minangkabau. Dari sekitar 94 KK yang mendiami lokasi ini hanya 5 keluarga yang berasal dari etnis lain. Oleh karena itu pola hubungan sosial di daerah ini sangat diwarnai oleh nuansa budaya Minangkabau, misalnya dalam penggunaan bahasa sehari-hari dalam lingkungan keluarga dan lingkungan kerja, dan ada kecenderungan penduduk yang tidak berasal dari etnis Minangkabau pun ikut beradaptasi terhadap suasana demikian. Sehingga harmonisasi di antara sesama warga sangat terjaga.

Keseluruhan penduduk yang ada di lokasi PIK adalah beragama Islam, sedangkan penduduk Kelurahan Medan

Tenggara mayoritas menganut agama Islam juga. Sarana ibadah yang ada di kelurahan ini jumlahnya cukup banyak yaitu terdiri dari 6 buah mesjid, 5 buah langgar dan 5 buah gereja, sedangkan kelenteng tidak ada. Pendidikan masyarakat terutama generasi tuanya masih rendah dengan kebanyakan hanya tamat SD dan SLTP, sedangkan untuk generasi mudanya sudah banyak yang tamat SLTA ataupun perguruan tinggi. Sarana pendidikan yang ada adalah 5 unit Sekolah Dasar (2 unit SD negeri dan 3 unit SD swasta), 2 unit SLTP (kedua-duanya SLTP swasta), dan 1 unit SLTA swasta.

Dari segi latar belakang sosial budaya, seperti halnya lokasi PIK di atas, sebagian besar penduduk Kelurahan Tegal Sari Mandala III juga berasal dari etnis Minangkabau dan beragama Islam, dan sebagian kecil penduduk yang umumnya berasal dari etnik Batak Toba beragama Kristen. Sarana beribadah yang ada jumlahnya 21 buah mesjid, 6 buah langgar dan 4 buah gereja, sedangkan kelenteng tidak ada.

Suasana keseharian yang diwarnai budaya Minangkabau sangat terasa di lokasi ini karena bahasa pengantar sehari-hari yang dipergunakan penduduknya adalah bahasa Minangkabau. Tingkat pendidikan penduduk, terutama generasi tuanya masih sangat rendah dengan kebanyakan hanya tamat SD dan SLTP, sedangkan untuk generasi mudanya sudah banyak yang tamat SLTA ataupun perguruan tinggi. Sarana pendidikan yang ada di kelurahan ini terdiri dari 6 unit Sekolah Dasar (3 unit SD Negeri dan 3 unit SD swasta), 2 unit SLTP (kedua-duanya swasta), sedangkan SLTA tidak ada.

Tabel 1.
Jumlah Penduduk Kelurahan Medan Tenggara dan Kelurahan Tegal Sari Mandala III dirinci Menurut Agama yang Dianut

NO	AGAMA	KELURAHAN MEDAN TENGGARA		KELURAHAN TEGAL SARI MANDALA III	
		Jumlah	%	Jumlah	%
1	Islam	10.420	76,20	23.493	71,00
2	Kristen	3.165	23,79	9.563	29,00
3	Budha	-	-	-	-
4	Hindu	11	0,01	-	-
Jumlah		13596	100,00	32.956	100,00

Sumber: Kecamatan Medan Denai dalam angka tahun 2000

Kenyataan bahwa lokasi penelitian yang dipilih di kedua kelurahan di Kecamatan Medan Denai dihuni mayoritas orang Minangkabau yang berprofesi sebagai pengusaha kerajinan tangan dan pedagang terkait dengan pola-pola adaptasi penduduk migran yang datang ke kota Medan sejak puluhan tahun lalu. Uraian Usman Pelly dalam bukunya "*Urbanisasi dan Adaptasi: Peranan Misi Budaya Minangkabau dan Mandailing*" (1994) memberikan gambaran bahwa para perantau Minangkabau umumnya lebih suka memilih kawasan pemukiman yang berdekatan dengan pusat-pusat perekonomian (pasar) untuk mendukung preferensi okupasi mereka yang cenderung ke bidang dagang usaha kerajinan.

Kawasan Medan Denai dimana terdapat banyak pasar-pasar tradisional dan sangat dekat dengan pusat-pusat pasar di kota Medan merupakan pemukiman tradisional bagi migran Minangkabau. Seperti pada umumnya penduduk migran lainnya di kota Medan, preferensi utama untuk mencari tempat pemukiman bagi perantau baru adalah lokasi-lokasi yang mayoritas dihuni warga yang sederhana asal atau suku, sehingga pemukiman-

pemukiman tradisional di kota Medan bisa mencerminkan segregasi wilayah berdasarkan kesukuan.

2.1. 3. Sosial Ekonomi dan Perkembangan Usaha

Seperti telah disinggung sekilas di atas, sektor industri pengolahan terutama yang berskala kecil merupakan sektor kedua terbesar dalam pembentukan PDRB di wilayah pengembangan pembangunan (WPP C) setelah sektor angkutan dan komunikasi. Sektor industri pengolahan tersebut menurut catatan tahun 1998 menyumbang sebesar 16,58 % untuk PDRB. Disebutkan dalam buku Analisis dan Evaluasi Pembangunan Wilayah Kotamadya Medan 1993-1999 (BPS Kota Medan, 1999) bahwa di wilayah pengembangan pembangunan (WPP C) merupakan Pusat Industri Kerajinan Tangan di kota Medan, yaitu yang terdapat di Kecamatan Medan Denai, Medan Amplas dan Medan Area. Untuk lebih mengangkat derajat dan kehidupan pengrajin sepatu, konveksi dan kerajinan tangan lainnya serta untuk memudahkan pembinaan dan berusaha meningkatkan kualitas produksi dan mencari pemasarannya, sejak 1995 Pemerintah Kota Medan secara khusus telah membangun satu sentra pengrajin kecil yang terdapat di Kelurahan Medan Tenggara, yaitu yang dikenal dengan PIK (Pusat Industri Kecil).

Selain bidang industri kerajinan tangan seperti disebutkan di atas, di kawasan ini juga cukup banyak tumbuh usaha-usaha lain seperti perdagangan, hotel dan restoran, yang memberikan kontribusi sebesar 13,83 % untuk PDRB pada tahun 1998. Sektor usaha listrik, gas dan air yang sangat signifikan untuk mendukung perkembangan usaha-usaha di atas kemudian juga menyumbang sebesar 14,45 % untuk PDRB di wilayah WPP- C. Usaha-usaha lain yang juga ikut berkembang adalah usaha-usaha jasa baik perorangan maupun perusahaan berskala kecil seperti kursus-

kursus ataupun jasa pendidikan; yang menyumbang 13,50 % untuk PDRB.

Hampir seluruh sektor ekonomi yang dievaluasi oleh BPS tersebut, bukan hanya di wilayah pengembangan pembangunan (WPP-C) tetapi juga mencakup kelima WPP kota Medan, memperlihatkan kecenderungan penurunan angka kontribusi untuk PDRB pada tahun 1998. Hal ini terkait dengan terjadinya krisis ekonomi tahun sebelumnya yang sangat menekan dunia usaha di tanah air. Seperti akan terlihat dalam uraian di bawah, sektor industri pengolahan atau kerajinan tangan yang ada di Kecamatan Medan Denai juga mengalami pukulan berarti terhadap perkembangan usahanya.

Berikut ini diuraikan sekilas keadaan sosial ekonomi dan perkembangan usaha penduduk yang menjadi fokus penelitian di Kelurahan Medan Tenggara dan Kelurahan Tegal Sari Mandala III. Warga yang mendiami kawasan sentra usaha kerajinan kecil (lokasi PIK) di Kelurahan Medan Tenggara sebagian besar bekerja sebagai pengusaha kecil atau lebih tepatnya sebagai pengrajin sepatu dan usaha konveksi. Selain itu dalam jumlah yang sangat kecil ada warga yang bekerja sebagai pegawai negeri atau pegawai swasta, dan mereka ini adalah penduduk yang datang belakangan dengan cara menyewa atau membeli unit rumah yang seharusnya diperuntukkan bagi pengrajin. Sumber penghasilan utama bagi keluarga di sini adalah dari usaha kerajinan membuat sepatu dan pakaian konveksi, baik yang diproduksi untuk pasar lokal, luar propinsi maupun untuk ekspor. Perkembangan usaha di lokasi PIK cukup baik sebelum terjadinya krisis moneter tahun 1997, namun belakangan ini para pengusaha mengaku terjadinya kemerosotan usaha antara lain karena kendala pemasaran dan permodalan.

Tabel 2
Komposisi Mata Pencaharian Penduduk Kelurahan Medan Tenggara dan Kelurahan Tegal Sari Mandala III

No	Jenis Pekerjaan	Kelurahan Medan Tenggara		Kelurahan Tegal Sari Mandala III	
		Jumlah	Persen	Jumlah	Persen
1	Pegawai Negeri	279	10,0	289	4,4
2	Pegawai Swasta	1435	51,2	5535	81,3
3	ABRI	89	3,6	14	0,2
4	Petani	15	0,5	35	0,5
5	Pedagang	845	30,7	868	12,8
6	Pensiunan	97	4,0	58	0,8
	Jumlah	2778	100	6799	100

Sumber: Kecamatan Denai dalam angka tahun 2000

Sama seperti di PIK sumber ekonomi utama bagi penduduk di Kelurahan Tegal Sari Mandala III juga adalah usaha kecil yaitu kerajinan membuat sepatu dan konveksi, dan sebagian sulaman bordir. Penduduk lainnya ada yang bekerja sebagai pegawai negeri, buruh ataupun pegawai swasta. Pertumbuhan usaha kerajinan pembuatan sepatu dan konveksi di kawasan yang oleh penduduk Medan lebih dikenal sebagai daerah Sukaramai ini sudah berlangsung lama, sejak sekitar 3 dekade lalu, dan lokasi usahanya pada umumnya menyatu dengan rumah-rumah tempat tinggal penduduk.

Lokasi kerajinan pembuatan sepatu dan konveksi di kawasan Sukaramai sebenarnya menyebar di beberapa kelurahan yang berdekatan, bahkan juga di beberapa kelurahan dalam Kecamatan Medan Area yang berbatasan langsung dengan Kecamatan Medan Denai. Seluruh daerah itu biasa dinamakan kawasan Sukaramai. Tetapi pusat usaha kerajinan pembuatan sepatu, sandal dan konveksi terdapat di kawasan

Jalan Bromo. Jika melewati jalan Bromo sepiintas tidak ada tanda-tanda yang bisa memberi indikasi bahwa di kawasan itu terdapat pusat industri kerajinan tangan di kota Medan. Suasana riuh dengan bunyi mesin jahit, alat penokok sepatu, diiringi alunan musik dari radio atau tape recorder baru terasa apabila langkah kita ayunkan memasuki gang-gang kecil yang ada di sepanjang Jalan Bromo. Di tengah-tengah pemukiman yang padat itulah bagian dari rumah-rumah penduduk sekaligus difungsikan sebagai tempat usaha, dimana para pekerja setiap hari dari pagi hingga petang mengisi waktunya untuk memproduksi sepatu, sandal, pakaian konveksi, dan juga sulaman bordir.

Tidak ada catatan resmi berapa jumlah pengusaha dan pekerja yang menjalankan kegiatan usahanya di kawasan ini. Tetapi dari pengamatan di lapangan diketahui bahwa setiap rumah yang memproduksi sepatu misalnya, terdapat 5 – 10 orang pekerja yang bekerja untuk satu orang toke. Pada umumnya para pekerja yang membuat sepatu adalah kaum laki-laki, sedangkan pada usaha konveksi merupakan campuran antara perempuan dan laki-laki. Gambaran jumlah pekerja pada usaha konveksi hampir sama dengan usaha pembuatan sepatu dan sandal.

2.2. Banten (Serang)

2.2.1. Kependudukan Sosial Budaya dan Pendidikan

Kelompok usaha yang menjadi subyek penelitian di Banten ini adalah kelompok usaha gerabah dan emping melinjo. Usaha gerabah¹ terletak di desa Bumijaya kecamatan Ciruas dan

¹ Gerabah ini berbahan baku tanah liat yang dapat diperoleh dari sekitar tempat tinggal pengrajin. Dengan demikian masyarakat pengrajin tidak mengalami kesulitan dalam hal penyediaan bahan

usaha emping melinjo² terletak di kecamatan Waringin Kurung. Kedua komunitas usaha ini berada dalam wilayah kabupaten Serang.

Kelompok usaha ini perlu diperhatikan di lihat dari struktur pekerjaan masyarakat. Dalam konteks masyarakat Banten, misalnya, level pekerjaan kebanyakan penduduk, ternyata sekitar 45,51 persen (1.395.935 jiwa) adalah buruh atau karyawan. Sementara yang berusaha sendiri mencapai 1.232.045 penduduk. Akan tetapi dari jumlah besar ini, hanya 3,65 persen yang memiliki buruh tetap. Ini mengindikasikan bahwa sebagian besar usaha masyarakat masih dalam lingkup yang sangat kecil. Komunitas usaha yang diteliti kurang lebih merepresentasikan skala usaha yang digeluti masyarakat. Sektor ini bersama sektor industri lainnya memberikan kontribusi yang lebih besar dibandingkan sektor pertanian, walaupun okupasi penduduk terbesar di bidang pertanian.

Masyarakat menganut kepercayaan yang beragam, walaupun demikian, mayoritas mutlak penduduk adalah penganut Islam. Dari keseluruhan sekitar 8 juta penduduk Banten, misalnya, sebanyak 7.765.719 adalah beragama Islam. Sisanya adalah Protestan sebanyak 129.494 jiwa, kemudian Budha sebanyak 93.859 jiwa, Katolik berjumlah 83.641 jiwa, Hindu sekitar 18.131 jiwa dan lainnya sekitar 7.433. Sementara untuk daerah Serang sendiri dari keseluruhan penduduk 1.652.763 pada tahun 2000,

baku yang harganya relatif murah itu (Rp 10.000 untuk satu sepeda atau seukuran kurang lebih dua sak semen).

- ² Usaha ini juga memiliki persediaan bahan baku yang cukup melimpah jika melihat hasil melinjo di kabupaten Serang yang pada tahun 2000 mencapai 970 ton per tahun. Produksi tanaman ini lebih besar dari kopi (528,50 ton), cengkeh (501 ton) dan lada (64 ton). Walaupun memang lebih sedikit dari padi (452.081 ton GKP), kacang tanah (38.352 ton) dan kelapa (19.803 ton),

sebanyak 1.641.360 beragama Islam. Data untuk kedua daerah merefleksikan kurang lebih sama. Untuk kasus Bumijaya-Ciruas, misalnya, hampir semua penduduk beragama Islam dan semua merupakan penduduk asli desa itu. Di sini dapat dikatakan tidak ada pendatang.

Sebagai agama mayoritas, memang Islam setidaknya secara seremonial dan ritual mewarnai budaya masyarakat. Lingkaran hidup penting seperti kelahiran, pernikahan dan kematian sangat diwarnai budaya Islam. Jika melihat lebih jauh, tampak bahwa aliran modernis maupun tradional, dengan intensitas yang berbeda tergantung sosial ekonomi dan pendidikan masyarakat, memberikan pengaruhnya. Al-Wasliyyah, dapat disebut sebagai salah satu aliran Islam modernis yang cukup berperan dalam memberikan warna Islam di Banten, terutama melalui jalur pendidikan formal dan dakwah sosialnya. Kentalnya simbolisme dalam tradisi keislaman ini dapat terlihat dari muncul aspirasi dari sebagian masyarakat untuk merubah Banten menjadi Banten Darussalam. Jika menelusuri kota Serang, pengunjung akan melihat adanya huruf-huruf *Asmaul Husna* yang ditempel di dekat-dekat lampu-lampu seputar kota ini.. Dalam pandangan seorang tokoh muda Islam, hal ini merupakan tindakan yang mengekspresikan keotentikan keislaman seseorang. Tidak perlu dijelaskan bahwa, sikap tokoh muda ini merupakan ekspresi masih kuatnya kecenderungan simbolisme dalam masyarakat Banten. Kondisi sosial budaya ini juga yang mewarnai munculnya aspirasi untuk memberlakukan Syariat Islam. Menurut survey yang dilakukan Litbang harian Fajar Banten, dari responden sebanyak 500 orang, sebanyak 96% mendukung dilaksanakannya syariat Islam. Hal ini tampaknya berkaitan dengan apa yang berkembang dalam kongres Majelis Musyawarah Masyarakat Banten yaitu perlunya usaha penertiban tempat hiburan yang menjadi sarana praktek kemaksiatan dan tindakan asusila. Hal lain yang muncul ke permukaan sebagai resultan dari kuatnya akar Islam bagi masyarakat adalah

munculnya keinginan dari masyarakat untuk merumuskan Perda yang mengimplementasikan UU tentang Zakat.

Secara umum, kualitas pendidikan masyarakat masih rendah. Dalam konteks Banten, misalnya, setengahnya lebih dari penduduk, yaitu sebanyak 4.863.961 adalah penduduk yang hanya berpendidikan setingkat SD kebawah bahkan sebagian besar, 2.633.501 orang, tidak tamat atau belum berpendidikan SD. Hal ini merupakan kondisi yang mengkhawatirkan jika dilihat bahwa yang memang pantas belum mendapat pendidikan SD karena masih usia pra sekolah (0-4 tahun) yaitu 900.276 orang. Sementara itu, penduduk yang tamat pendidikan diploma, sarjana dan pasca sarjana hanya 114.960 penduduk atau kurang dari 2 persen dari keseluruhan penduduk. Kondisi daerah Serang sendiri tampaknya tidak jauh berbeda. Dari keseluruhan penduduk 1.652.763, hanya 8.649 yang berpendidikan tamat diploma, sarjana dan pascasarjana. Sedangkan yang tidak atau belum tamat SD mencapai 621.963 orang. Padahal yang berusia pra sekolah hanya 196.847 orang. Jadi seharusnya penduduk yang tidak atau belum tamat SD ini jauh lebih rendah dari angka ini.

Rendahnya tingkatan pendidikan disertai dengan cukup tingginya penambahan penduduk. Di kabupaten Serang pada tahun 2000, misalnya, penduduk telah mencapai 1.631.571 jiwa, masing-masing 821.612 jiwa laki-laki dan 809.959 jiwa perempuan dengan kepadatan 959 jiwa/km². Laju pertumbuhan penduduk mencapai 2,86% dengan penambahan alamiah sebesar 1,97%.

2.2.2 Kondisi Ekonomi dan Perkembangan Usaha

Krisis ekonomi tampaknya juga berpengaruh luas pada usaha-usaha yang digelar kedua komunitas usaha masyarakat.

Di sini terlihat dari kelesuan usaha yang terjadi sejak pertengahan tahun 1997. Baik usaha gerabah maupun emping melinjo cukup berkembang pada tahun-tahun sebelum tahun 1997. Hal ini ditandai dengan banyaknya pesanan-pesanan yang diterima kedua kelompok usaha itu. Bahkan untuk usaha gerabah, pemasaran juga pernah dilakukan sampai Bali, selain ke Jakarta. Pada saat sekarang, kondisi baik itu tidak terlihat lagi. Lesunya usaha membuat mandeg perputaran modal. Kadang-kadang pengrajin harus menjual kendaraan pribadi untuk menutupi modal produksi yang diperlukan. Hal ini terjadi, misalnya pada pengusaha gerabah yang dianggap paling sukses sekelas Abdul Jalil yang memiliki jaringan pemasaran sampai ke Bali. Kondisi usaha tampaknya terrefleksi pada kondisi ekonomi kabupaten Serang yang juga yaitu terpuruk pada pertengahan tahun 1997. Walaupun demikian, karena ada kontribusi sektor lain, kabupaten ini berangsur-angsur membaik. Dampak krisis ekonomi dapat dilihat dari Produk Domestik Bruto (PDRB) yang pada tahun 1997 mencapai Rp. 5,653 trilyun, kemudian menurun drastis menjadi Rp. 4,838 pada tahun 1998. Tetapi pada tahun 1999 terjadi lagi peningkatan yaitu menjadi Rp 4,961 trilyun. Nilai tersebut merupakan kenyataan dari pertumbuhan yang menurun drastis sejak tahun 1997. Jika pada tahun 1997, pertumbuhan mencapai 4,32 persen, maka pada tahun 1998 menjadi -14,42. Setahun kemudian meningkat lagi menjadi 2,56 persen dan peningkatan berarti dapat diraihinya kembali pada tahun 2000 yang mencapai 4,5 persen.

Pada tahun 2000, yang merupakan awal diimplemenasikannya otonomi daerah, Kabupaten Serang memiliki APBD sebesar Rp. 147,478 milyar. Jumlah ini terdiri atas dana rutin sebesar Rp110,643 milyar dan belanja pembangunan sebesar Rp. 30,835 milyar. APBD ini mendapat sumber dana dari APBN dan Bantuan Luar Negeri sebesar Rp. 17,7 milyar.

Dalam rangka membangun potensi ekonominya, wilayah kabupaten ini terbagi ke dalam 5 wilayah pembangunan. Wilayah kecamatan Waringin Kurung di mana komunitas usaha emping melinjo termasuk dalam wilayah pengembangan yang diarahkan untuk industri berat, menengah dan kecil. Kecamatan Waringin Kurung masuk dalam kategori dataran tinggi sama seperti Kecamatan Ciomas, Pabuaran, Cinangka, Anyer, Mancak, Bojonegara, Taktakan dan Baros. Sedangkan Ciruas terletak di bagian timur Serang dan masuk dalam dataran rendah. Ciruas ini diarahkan untuk menjadi daerah pengembangan industri dan pandai besi. Secara lengkap arahan pengembangan di Serang adalah sebagai berikut:

- 1) *Wilayah Pembangunan Serang Barat.* Wilayah ini meliputi Bojonegara, Anyer Utara, Kramat Watu, Mancak dan Kecamatan Waringin Kurung bagian Utara. Wilayah ini diarahkan untuk pengembangan industri berat, menengah dan kecil; pengembangan pemukiman dan perkotaan; pengembangan pelabuhan, pergudangan dan jasa; pengembangan pendidikan agama Islam dan keterampilan; Pengembangan ternak besar, kecil dan unggas, pertanian lahan basah dan kering serta penghijauan, dan; pengembangan wisata, eksploitasi dan bahan galian golongan C.
- 2) *Wilayah Pembangunan Serang Tengah.* Wilayah ini meliputi Kecamatan Serang, Cipojok jaya, Taktakan, Kasemen dan Kramat Watu. Kecamatan Cipojok Jaya dan Kasemen akan diarahkan menjadi pengembangan pusat pemerintahan, perkotaan dan perumahan; pusat perdagangan dan jasa; pertanian lahan basah dan kering serta perikanan di pesisir pantai utara; pengembangan kawasan Banten lama sebagai pusat pariwisata kepurbakalaan dan pelabuhan perikanan serta pengembangan hutan kota.

- 3) *Wilayah Pembangunan Serang Selatan.* Wilayah ini meliputi Kecamatan Anyar bagian selatan, Cinangka, Padarincang, Ciomas, Pabuaran, Baros, Waringin Kurung bagian selatan dengan Pusat Pengembangan Kecamatan Ciomas. Wilayah ini akan diarahkan menjadi pusat pengembangan pertanian lahan kering dan pertanian lahan basah, ternak dan unggas; pengembangan kawasan hutan lindung dan cagar alam; pengembangan industri dan pariwisata; pengembangan pembibitan udang, perikanan air tawar, padi dan sayuran.
- 4) *Wilayah Pembangunan Serang Utara.* Wilayah ini meliputi Kecamatan Pontang, Tirtayasa, Carenang bagian Utara, Bojonegara Timur dan Kecamatan Kragilan Utara. Pusat Pengembangan adalah Kecamatan Tirtayasa dan Carenang. Wilayah ini diarahkan untuk pengembangan pusat pemerintahan, perkotaan dan perumahan; pengembangan perdagangan dan jasa, pengembangan pusdiklat; pengembangan pertanian lahan basah dan perikanan; pengembangan konservasi dan rehabilitasi pantai; pengembangan ternak unggas; dan pengembangan aneka industri.
- 5) *Wilayah Pembangunan Serang Timur.* Wilayah ini meliputi kecamatan Pamayaran, Petir, Cikeusal bagian timur, Kopo, Cikande, Kragilan, Carenang Selatan, Walantaka timur, Cikande dan Pamayaran. Wilayah ini akan dikembangkan untuk aneka industri, agro industri dan kerajinan rakyat; pengembangan pertanian lahan kering dan pertanian lahan basah; peternakan; perdagangan dan jasa; perkotaan dan pemukiman; perikanan tambak.

Perekonomian Serang pada saat ini bertumpu secara dominan pada sektor industri. Industri berat seperti industri mesin logam dasar, industri kimia, industri maritim dan pelabuhan terletak di kawasan industri Serang Barat. Sedangkan industri

ringan terletak di zona industri Serang timur. Di sinilah terletak sentra-sentra komoditi unggulan industri kabupaten Serang yang dua di antaranya menjadi subyek penelitian ini. Sentra-sentra industri itu meliputi berbagai jenis kerajinan rakyat sebagai berikut:

- Sepatu di Kecamatan Baros, desa Curuk Agung.
- Kerajinan Anyaman Bambu di Kecamatan Pamarayan, desa Mander.
- Industri tas di Kecamatan Petir, Kadu Geuneup.
- Kue satu di Kecamatan Kasemen, desa Masjid Priayi.
- Industri kecil dan pandai besi di kecamatan Ciruas, desa Kepandean
- Industri pengrajin gerabah/keramik di kecamatan Ciruas, desa Bumijaya.
- Industri pengrajin emping melinjo di kecamatan Waringin Kurung.

Potensi lain yang masih perlu dikembangkan dalam kewirausahaan di Serang ini adalah pariwisata dan jasa. Di Kabupaten ini sudah terkenal memiliki kawasan wisata pantai seperti Anyer, Karang Bolong dan Salira. Akan tetapi tampaknya masyarakat lokal kurang berpartisipasi dalam pengembangannya. Menurut seorang informan, masyarakat tidak banyak mendapat akses ke kawasan ini karena kawasan ini memang sudah dikuasi oleh pihak-pihak tertentu di luar masyarakat lokal terutama perusahaan-perusahaan negara dan pengusaha besar dari etnik Cina. Kebijakan ini sudah terjadi ketika wilayah Banten masih menjadi bagian dari propinsi Jawa Barat. Ketika itu, masyarakat

sendiri tidak dapat berbuat banyak untuk memprotes kebijakan yang dianggap kurang ramah terhadap masyarakat lokal. Akan tetapi, setidaknya dalam masa awal otonomi daerah seperti sekarang ini, masyarakat lokal diharapkan bisa mulai secara leluasa mempunyai akses ke pantai-pantai di sekitar mereka yang dapat menjadi prasarana kewirausahaannya maupun untuk tujuan rekreasi alam. Dalam pandangan tokoh muda Banten, masyarakat lokal harus bebas dapat memanfaatkan pantai di kampungnya sendiri tanpa adanya pungutan-pungutan karcis masuk ke pantai sebagaimana terjadi di luar negeri. Lokasi-lokasi seperti ini, di mana terdapat turis domestik maupun mancanegara, merupakan tempat potensial untuk pemasaran industri/kerajinan rakyat seperti gerabah, emping melinjo dan yang lainnya.

BAB 3

OTONOMI DAERAH, IKLIM USAHA DAN KONSEKUENSI MODAL SOSIAL KEWIRAUSAHAAN

Modal sosial, sebagaimana halnya dengan modal lain adalah juga *capital*. Sebagai modal, ia bisa runtuh dan juga bisa berkembang. Perbedaannya adalah sementara modal lain terutama *physical* dan *financial capital* selalu dapat dibangun dengan sengaja melalui investasi, modal sosial jarang dapat terbangun dengan cara demikian. Sering kali ia merupakan *by-product* dari aktifitas yang bertujuan lain.

Memang dalam beberapa pengalaman di negara lain juga di Indonesia, upaya untuk membangun secara sengaja kelembagaan yang berkaitan dengan modal sosial ini pernah dilakukan seperti pendirian lembaga koperasi oleh pemerintah. Di sini terdapat keterlibatan pihak ketiga (*third party or structural enforcement*). Tetapi beberapa pengamatan empiris menunjukkan bahwa adanya keterlibatan pihak ketiga tidak menunjukkan hasil yang konstruktif¹.

¹ Lihat pengalaman Denmark dibandingkan dengan Tanzania. Paldam (1991, 2001) mencatat bahwa kesadaran berkoperasi yang berasal dari masyarakat sendiri (*bottom-up/trust building*) menunjukkan keberhasilan. Ini terjadi di Denmark. Dalam catatannya, pada abad 18, negeri ini termasuk negara yang sangat feodal dengan distribusi pendapatan sangat timpang. Tetapi pada pertengahan abad 19 dan 20, terdapat gerakan koperasi yang dipelopori para tuan tanah. Asal mulanya koperasi ini berjalan sederhana seperti sistem tabungan bank, kemudian membesar menjadi suatu gerakan koperasi yang

Adanya usaha 'penegakan' oleh pihak-pihak yang berkepentingan ini--misalnya pemerintah ingin menunjukkan program ekonomi kerakyatan--tampaknya merujuk pada ide nilai-nilai bersama dan kontrak sosial yang telah menjadi perdebatan lama dalam kalangan ilmuwan sosial. Dalam hubungan ini misalnya Rousseau (1993:203), menunjuk pada problem manusia yang sudah beralih sifat dari keadaan aslinya. Kehidupan itu awalnya, kata Rosseau, bersifat harmoni dan damai karena manusia itu secara alami memiliki 'good will'. Di sini ia menunjukkan pentingnya nilai-nilai bersama dan kontrak sosial agar kehidupan manusia tetap dapat tertata dan dapat menghindari atau meminimalisasi tindakan korupsi dalam arti luas. Tindakan korupsi dalam penilaiannya, merupakan perilaku menyimpang ini tampaknya merupakan kelanjutan ide bahwa manusia itu bersifat sosial dan cenderung melakukan kepentingan bersamanya Aristoteles.² Pendapat ini bertolak belakang dengan pandangan Hobbes. Hobbes (1985:186) melihat manusia dengan pandangan yang pesimistik. Ia melihat manusia sebagai serigala bagi yang lain. Yang paling lemah pun, katanya, masih mampu membunuh yang paling kuat, oleh karena itulah diperlukan 'penegakan pihak ketiga'. Pihak ketiga ini adalah seorang raja yang totaliter, "Leviathan", yang melindungi manusia dari manusia lainnya, baik jiwa maupun harta Semangat Hobbes tampaknya sama dengan yang dilontarkan Adam Smith (1991:13) ketika dia mengatakan bahwa manusia adalah makhluk utilitarian yang

berperan melakukan mekanisme pertanahan melawan musuh mereka, negara. Sebaliknya usaha membangun koperasi dengan kebijakan dari pemerintah (*Top-down/third party enforcement and external support*) menunjukkan kegagalan seperti terjadi di Tanzania. Di negara ini gerakan koperasi berulang kali dicanangkan dan pemerintah terlibat penuh, tetapi akhirnya gerakan itu gagal dan masyarakat meninggalkannya.

² Ia memberikan pendapatnya atas dasar pengamatannya pada negara polis Yunani abad IV SM.

hanya memaksimalkan kepentingan sendiri. Sementara itu, Weber (1930, ilmuwan sosial lain terkenal dengan pendapatnya yang menggaris-bawahi pentingnya *budaya*. Ia memandang kerja keras, ketulusan dan hemat sebagai pancaran jiwa beragama.

Perdebatan teoritis inilah yang kemudian melahirkan dua kecenderungan kebijakan sosial yang mendukung penegakan oleh pihak ketiga dengan yang tidak. Dalam hubungannya dengan otonomi daerah dan iklim kewirausahaan yang diperlukan, berikut ini akan dikemukakan apa dan bagaimana pendukung 'penegakan oleh pihak ketiga' itu.

Pendukung *enforcement* ini dapat diklasifikasikan menjadi penegakan bersifat aktif dan pasif. Yang pertama yaitu di mana terjadi perintah atau bahkan paksaan dari pihak ketiga supaya orang percaya satu sama lain dan dapat bekerja sama. Cara yang ini sulit bersifat konstruktif sebagaimana terjadi pada era Orba dengan *management of feamya*. Dalam era ini terdapat banyak program yang menekankan kebersamaan seperti gerakan koperasi pada satu sisi, tetapi pada sisi lain kurang mendapat dukungan situasi kondusif, misalnya, cara pengelolaan negara yang kurang menumbuhkan partisipasi luas masyarakat. Begitu juga terdapat banyak kasus ketidak-berhasilan di negara lain dengan *top-down policy* seperti kebijakan aktif gerakan koperasi nasional. Ini merupakan bentuk-bentuk penegakan bersifat aktif.

Sementara itu, bentuk kedua yang bersifat pasif adalah keterlibatan pihak ketiga berupa dukungan situasi kondusif di mana masyarakat dapat merasakan, menyaksikan dan menikmati kepastian hukum dan ketertiban (*law and order*). Inilah pra-kondisi yang diperlukan untuk tumbuhnya modal sosial. Dalam hal inilah pentingnya sikap, dan perilaku penyelenggara negara (Pemda) yang kondusif dalam pengembangan modal sosial. Bisa dilihat juga apakah peraturan daerah cukup mengakomodasi aspirasi masyarakat dan memfasilitasi pengembangan wilayah sesuai

dengan semangat otonomi daerah: kesejahteraan masyarakat luas. Apakah Perda yang diundangkan itu memberikan pra kondisi tumbuhnya modal sosial kewirausahaan? Apakah masyarakat merasakan adanya situasi baru yang lebih menggairahkan untuk berusaha? Bagaimana 'keadaan baru' dipandang dan dirasakan oleh ketiga pihak: aparat, masyarakat sipil dan para wirausahawan? Bila tidak terjadi perkembangan baik, kenapa hal itu dapat terjadi? Pertanyaan-pertanyaan ini penting di jawab sebagai cara untuk melihat iklim baru kewirausahaan.

Bicara tentang iklim usaha pada umumnya seperti dituturkan oleh informan kami di Kadin (Kamar Dagang dan Industri), aparat bagian Humas terutama bidang hukum, aparat yang menangani industri kecil di Kantor Dinas Perindustrian dan Perdagangan maupun para pengusaha kerajinan di lokasi penelitian, tidak bisa terlepas dari pengaruh krisis moneter yang terjadi sejak lima tahun lalu maupun kebijakan otonomi daerah yang mulai dilaksanakan sejak 2001, serta kondisi instabilitas politik akhir-akhir ini. Bagi para pengusaha kecil, khususnya bidang industri kerajinan tangan, tekanan krisis ekonomi yang terjadi menyusul krisis moneter adalah faktor yang paling berat bagi mereka dalam mengayuh usahanya, karena krisis itu telah mempengaruhi keberlanjutan usahanya baik karena semakin tingginya biaya produksi maupun terhambatnya upaya pemasaran.

Tetapi bagi kalangan usahawan pada umumnya sebagaimana tercermin dari penuturan informan kami di Kadin, selain faktor krisis ekonomi yang terus berlangsung, implementasi kebijakan otonomi daerah sedikit banyak memberikan pengaruh bagi iklim usaha, baik pengaruh yang sifatnya positif maupun negatif. Uraian berikut ini akan menyajikan secara implisit bagaimana ketiga *stakeholder* tersebut --pengusaha, asosiasi sukarela yang mewadahi pengusaha (Kadin), instansi pemerintah yang menangani dunia usaha—dan juga unsur masyarakat sipil

lainnya melihat hubungan satu dengan lainnya dalam kaitannya dengan pengembangan usaha di era otonomi daerah sekarang ini.

3. 1. Perda, Sikap dan Perilaku Aparat

Seperti yang berlaku secara umum di berbagai wilayah lain di Indonesia sejak kebijakan otonomi daerah mulai diimplementasikan awal 2001, pemerintah daerah, dalam hal ini pemerintah kabupaten/kota, memaknai otonomi daerah sebagai peluang untuk menjalankan kewenangan-kewenangannya yang lebih besar guna menggenjot pendapatan asli daerah (PAD) yang diperlukan untuk membiayai pembangunan daerah setelah otonomi. Satu gejala yang langsung berimplikasi kepada dunia usaha adalah munculnya sejumlah peraturan daerah di kabupaten/ kota yang mengatur perizinan dan pajak/retribusi. Pemerintah Kota Medan dan Daerah Serang juga tidak ketinggalan dalam hal memproduksi peraturan daerah setelah otonomi berjalan. Selama tahun 2000, misalnya, Pemda Serang telah mengeluarkan sebanyak 32 Perda dan Keputusan Bupati yang menyangkut APBD, retribusi dan pajak perijinan. Sedangkan pada tahun 2001, telah diundangkan sebanyak 28 Perda dengan mayoritas mutlak Perda menyangkut perijinan, pajak dan retribusi. Pada tahun 2001 juga telah diundangkan Program Pembangunan Daerah (Properda 2002-2006) dan Rencana Strategis Daerah (Renstrada 2002-2006). Sementara itu pada tahun berjalan, tahun 2002, telah diundangkan sebanyak 8 Perda yang juga banyak mengatur tentang pajak dan retribusi.

Banyaknya Perda yang mengatur pajak, retribusi dan pungutan-pungutan dari masyarakat telah menjadi perhatian berbagai pihak yang mengkhawatirkan adanya beban-beban baru bagi masyarakat. Kekhawatiran ini beralasan mengingat

pembangunan-pembangunan infrastruktur dan pembinaan terhadap kehidupan sosial seolah mendapat perhatian yang menurun pada masa reformasi ini. Dikhawatirkan terjadi lagi kolusi antara Pemda dan DPRD sehingga yang dirugikan akhirnya adalah masyarakat juga. Masyarakat mempunyai alasan untuk berpikir seperti itu karena dilihat dari sisi pengeluaran APBD, misalnya, yang banyak mengalami peningkatan berarti adalah gaji anggota dewan. Sudah diketahui umum bahwa laporan pertanggung jawaban para kepala daerah juga sering diwarnai oleh politik uang.

Selain itu, tampaknya kebijakan otonomi daerah belum membawa pengaruh banyak pada perubahan sikap dan perilaku aparat dalam pelayanan publik. Seperti dituturkan oleh informan kami di Kadin, ruang-ruang komunikasi antara dunia usaha dengan pemerintah khususnya dalam proses pembuatan kebijakan masih belum terbuka lebar. Kebijakan-kebijakan pada umumnya dibuat tanpa melibatkan partisipasi publik, tanpa *public hearing*; demikian juga dalam proses sosialisasi suatu produk kebijakan juga tidak dilakukan secara luas sehingga kalangan dunia usaha tidak mengetahui bagaimana proses itu berlangsung, dan mereka hanya diminta untuk menjalankannya. Budaya pelayanan kepada publik juga masih diwarnai kesan formal birokratis dan nuansa paternalistik, dan belum memberi indikasi perubahan yang signifikan setelah otonomi berjalan.

Di lapisan bawah birokrasi hal itu juga terlihat, khususnya dalam arena-arena yang biasanya mempertemukan aparat pemerintah dari instansi terkait dengan kalangan pengusaha secara langsung. Gambaran bagaimana sikap dan perilaku aparat terhadap upaya pengembangan usaha kerajinan tangan di dua lokasi penelitian, diuraikan berikut ini. Perhatian aparat pemerintah yang berwenang mengembangkan usaha industri kecil, misalnya, terhadap pengusaha/pengrajin di kawasan Sukaramai (Kelurahan Tegal Sari Mandala III), di Ciruas dan

Waringin Kurung sangat kecil, untuk tidak mengatakan tidak ada sama sekali. Para pengusaha/pengrajin mengemukakan bahwa aparat pemerintah dari level bawah sampai atas tidak pernah melakukan upaya pembinaan serius untuk mengembangkan usaha mereka.

Lain halnya dengan pengusaha/pengrajin di kawasan PIK, mereka sedikit merasa lebih beruntung dibandingkan dengan para pengrajin yang tinggal di kawasan Kelurahan Tegal Sari Mandala III dan lokasi lain di Serang. Mereka masih mendapat perhatian dari aparat pemerintah walaupun alakadarnya saja. Hal ini dapat dimengerti karena pada dasarnya tujuan awal dibangunnya kawasan PIK sebagai sentra kerajinan tangan adalah untuk mengembangkan industri kecil yang ada di kota Medan agar derajat kehidupannya terangkat dan untuk memudahkan pembinaan. Jadi sudah sewajarnya pengusaha kecil yang ada di kawasan ini mendapat perhatian yang lebih dari instansi pemerintah yang bertanggung jawab terhadap pengembangan industri kecil, yaitu Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Medan. Tetapi dalam kenyataannya perhatian yang diberikan aparat pemerintah tersebut sangat sedikit, tidak optimal dan tidak berkesinambungan. Bahkan fasilitas gedung untuk pemasaran bersama yang dibangun seiring dengan pembangunan pemukiman pengrajin di kawasan PIK ini sampai sekarang tidak pernah difungsikan. Dengan demikian, cita-cita menjadikan PIK sebagai sentra pengrajin kecil (sentra produksi sekaligus pemasaran) masih jauh dari tercapai.

Informan kami di kantor Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Medan mengemukakan bahwa pemerintah juga memiliki keterbatasan sumberdaya dalam melakukan pembinaan terhadap pengusaha/pengrajin kecil, sehingga upaya pembinaan yang dilakukan tidak bisa optimal dan berkesinambungan. Lebih dari itu, mereka melihat fungsinya lebih sebagai fasilitator yang mencoba memfasilitasi

pengusaha/pengrajin dalam bentuk sarana fisik (gedung), kredit, dan menjembatani usaha mereka dengan pihak-pihak lain yang relevan semisal pihak perbankan. Selain itu, sekarang disadari pula oleh pihak pemerintah bahwa bangunan berlantai dua (lantai dasar untuk usaha kerajinan dan lantai dua untuk tempat tinggal) berbentuk ruko sebanyak 90-an unit itu tidak memadai untuk pengembangan usaha, sehingga pengrajin yang usahanya dapat berkembang harus mencari tempat lain di luar. Akibatnya, beberapa pengusaha yang relatif besar dan semula dipersiapkan menjadi motor untuk menghidupkan tempat ini sebagai pusat pemasaran kemudian meninggalkan PIK karena tidak sesuai lagi dengan skala usahanya.

Di lingkungan kompleks PIK ini juga terletak kantor Kelurahan Medan Tenggara. Tetapi keberadaan kantor ini juga tidak membawa pengaruh yang positif bagi pengusaha kecil dalam pengembangan usahanya. Nilai positif yang mereka dapatkan dari bersatunya kantor kelurahan dengan lokasi PIK ini hanya pada soal kemudahan yang diperoleh dalam urusan-urusan administratif seperti KTP, kartu keluarga dan lain-lain. Aparat kelurahan sendiri merasa tidak ada tanggungjawab yang diembannya untuk turut serta memberdayakan ekonomi para pengusaha kecil yang ada di lokasi ini, meskipun semua warga yang ada di lokasi PIK notabene adalah warganya juga. Menurut mereka yang paling berhak dan bertanggung jawab dalam mengelola PIK ini adalah Dinas Perindustrian dan Perdagangan. Dalam pandangan aparat kelurahan, usaha pengembangan industri di kota Medan baik yang berskala besar maupun industri kecil adalah tanggung jawab Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Medan.

Bahkan menurut pendapat aparat kelurahan bila ada keinginan dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan untuk memajukan PIK, sekarang inilah saat yang paling tepat berhubung karena Walikota Medan saat ini (Drs. Abdillah Ak,

MBA) sebelumnya adalah figur pengusaha. Jadi yang menjadi permasalahan pada saat sekarang ini menurut pandangan aparat kelurahan adalah kemauan politik dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Medan untuk mengajukan program dalam mengembangkan industri-industri kecil yang ada di PIK. Harapan yang sama juga ditujukan pada bupati Serang (Bunjamin) yang juga berlatar belakang seorang pengusaha. Harapan tidak hanya ditujukan untuk membuat aparat lebih bertanggung jawab dalam pembinaan usaha kecil, tetapi juga pada bentuk-bentuk penegakan hukum, memfasilitasi jaringan usaha dan kredit modal.

Dapat dikatakan bahwa persepsi masyarakat terhadap kebijakan Pemda di masa transisi ini bersifat reservatif yaitu warga dapat memahami gencarnya pihak Pemda mengeluarkan sejumlah Perda tentang retribusi, pajak dan perijinan, mengingat perlunya pihak Pemda meningkatkan PAD, tetapi kemudian masyarakat mengharap bahwa penghasilan dari kegiatan ini betul-betul harus diperutukkan bagi pembangunan dan pengembangan usaha.

Dalam kesempatan transisi ini di mana masyarakat masih menyimpan harapan perbaikan kinerja Pemda merupakan saat yang baik untuk mengubah citranya. Namun, tampaknya kesempatan ini kurang digunakan secara baik. Sosialisasi Perda-Perda, misalnya, tampak masih kurang melibatkan masyarakat sipil. Seorang pejabat dari Pemda di Serang misalnya mengakui bahwa sosialisasi dilakukan oleh pihak yang terkait dalam birokrasi pemerintahan dari Kabupaten sampai desa. Jadi kurang mengundang seluruh komponen masyarakat. Dalam masalah Perda yang berkaitan dengan industri dan perdagangan misalnya, tidak dilakukan bersama masyarakat sipil yang memiliki kepentingan seperti Kadinda. Walaupun demikian, dalam kasus-kasus tertentu terjadi pelibatan masyarakat sipil ini yang sifatnya sangat terbatas. Perda tentang kepelabuhanan di Serang, misalnya, melibatkan asosiasi usaha kepelabuhanan.

Dengan demikian, proses pembuatan Perda yang harus melibatkan empat dimensi seperti filosofis, sosiologis, yuridis dan ketahanan nasional tampaknya masih bersifat superfisial. Masih dirasakan oleh sebagian masyarakat bahwa nilai keadilan, akseptabilitas masyarakat, konsistensi dan koherensi dengan peraturan yang ada baik secara nasional maupun regional, serta implikasi peraturan terhadap ketahanan nasional masih kurang berjalan.

Hal yang masih menguntungkan dalam masa transisi ini, khususnya di Serang adalah masih relatif adanya kesamaan persepsi antara masyarakat dan Pemda. Tentu persepsi ini akan segera berubah secara diametral jika kemudian berbagai bentuk pajak dan retribusi ini tidak bermanfaat balik untuk masyarakat luas. Tentu saja pihak Pemda perlu memperhatikan harapan ini dengan mengalokasikan pendapatannya secara signifikan untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas fasilitas publik dan bentuk-bentuk kegiatan lain yang diperlukan. Hanya dengan cara demikian, kesamaan visi dan persepsi serta solidaritas (hubungan yang simpati antara dua komponen) antara aparat pemda dan masyarakat luas dapat terjaga.

Realisasi peningkatan kualitas fasilitas publik ini penting sekali terutama jika melihat hasil survey³ bahwa justru sebagian besar warga (55,8%) mengatakan tidak puas dengan fasilitas publik yang menjadi tanggung jawab Pemda Serang, baik dilihat dari ketersediaan dan kondisi fisiknya, kualitas pelayanan serta tarif atau biaya yang diperlukan. Bahkan menurut sejumlah warga,

³ Penulis mendapat keterangan ini dari Penilaian terhadap Sarana dan Prasarana di Kabupaten Serang. Lihat buku Rencana Strategis Daerah Kabupaten Serang, II:12-16. Terlihat di sini bahwa temuan tersebut mengkonfirmasi sinyalemen masyarakat selama ini yaitu tentang rendahnya kualitas pelayanan yang diberikan aparat dan mahalnya ongkos yang harus dibayar masyarakat.

pengurusan perijinan merupakan salah satu bentuk pelayanan yang bukan saja terburuk tetapi juga termahal (Lihat Tabel 1 dan 2).

Tabel 1.
Penilaian Masyarakat terhadap
Kualitas Pelayanan Sarana dan Prasarana

RANKING	NAMA/JENIS SARANA-PRASARANA	SKOR RATA-RATA
	TERBAIK	
1	Pembinaan agama/spiritual/kepercayaan	0.74
2	Balai Latihan Kerja	0.64
3	Pendidikan Tingkat TK	0.61
4	Pendidikan tingkat SLTA	0.57
5	Pendidikan non-formal, kursus, training	0.56
6	Komunikasi antar warga masyarakat	0.53
7	Museum, situs sejarah	0.52
8	Perbankan	0.51
9	Listrik PLN	0.50
10	Penyiaran radio (RRI dan swasta)	0.49
	TERBURUK/TERJELEK	
1	Pembinaan lingkungan (polusi, dll)	0.38
2	Pembuangan/pengumpulan sampah	0.24
3	Rambu lalu lintas/penerangan jalan	0.18
4	Terminal/subterminal/halte	0.16
5	Pengurusan perijinan	0.14
6	Pengurusan perpajakan	0.13
7	Pengurusan KTP	0.9
8	Riol/drainase kota	0.9
9	Kantib (kantor polisi, pos satpam)	0.3
10	Air PDAM	0.01

Sumber: Rencana Strategis Daerah dan Program Pembangunan Daerah Kabupaten Serang tahun 2002-2006, II:12-17.

Catatan:

- Nilai positif (+) menunjukkan hal yang mengarah ke baik, +1 berarti baik.
- Nilai negatif (-) menunjukkan hal yang mengarah jelek/buruk, -1 berarti buruk

Tabel 2.
Penilaian Masyarakat terhadap
Biaya untuk Penggunaan Sarana dan Prasarana

RANKING	NAMA/JENIS SARANA-PRASARANA	SKOR RATA-RATA
	TERMURAH	
1	Pembinaan agama/spiritual/kepercayaan	0.63
2	Posyandu	0.46
3	Museum, situs sejarah	0.42
4	Jalan/jembatan lingkungan	0.33
5	Pusat perdagangan/pertokoan	0.26
6	Kantor Pos	0.22
7	Puskesmas, Balai Pengobatan, Klinik	0.20
8	Pusat Pembinaan Budaya/Kesenian	0.19
9	Jalan raya/jembatan/trotoar di kota	0.18
10	Riol drainase kota	0.13
	TERMAHAL	
1	Pengurusan KTP, dsb	0.77
2	Rumah sakit swasta	0.68
3	Pendidikan tingkat SLTA	0.67
4	Pendidikan tinggi (universitas, akademi dsb)	0.66
5	Pengurusan perijinan	0.63
6	Hotel/penginapan/motel	0.61
7	Pendidikan tingkat SD	0.61
8	Apotik/toko obat	0.59
9	Pendidikan non-formal, kursus, training	0.57
10	Rumah tahanan/penjara	0.54

Sumber: Rencana Strategis Daerah dan Program Pembangunan Daerah Kabupaten Serang tahun 2002-2006, II:12-17.

Catatan

- Nilai positif (+) menunjukkan hal yang mengarah ke murah, +1 berarti murah.
- Nilai negatif (-) menunjukkan hal yang mengarah mahal, -1 berarti buruk mahal.

Tabel-tabel hasil survey di atas menunjukkan bahwa masih banyak yang harus dilakukan dalam meningkatkan pelayanan kepada masyarakat. Potensi konflik antara warga dan Pemda tampak mengemuka seiring dengan peningkatan kewenangan Pemda dan sekaligus adanya peningkatan kesadaran politik warga. Dari keseluruhan pelayanan yang diberikan Pemda, belum ada satu jenis pun yang dianggap baik. Pembinaan agama, misalnya, sebagai bentuk pelayanan yang relatif murah itu, masih dianggap belum cukup baik. Perhatian harus lebih diutamakan kepada pelayanan-pelayanan yang selama ini dinilai buruk seperti pembinaan lingkungan, pembuangan sampah, pengurusan KTP, pengurusan perijinan, pengurusan perpajakan, serta keamanan dan ketertiban. Tiga hal terakhir ini bahkan masuk dalam kategori sepuluh terburuk dan termahal, padahal faktor-faktor ini memberikan dampak langsung pada perkembangan kewirausahaan. Dengan demikian, tampaknya *third party enforcement* pasif yang dianggap konstruktif dalam pengembangan modal sosial belum ditata dan terimplementasi secara baik. Oleh karena itu, mengingat telah banyak dihasilkan perda-perda tentang retribusi dan perpajakan, maka perlu mendapat perhatian yang memadai dari pihak Pemda agar potensi konflik ini dapat dikurangi dan kalau mungkin dapat dicegah untuk terjadi melalui peningkatan pelayanan publik di satu sisi dan pada sisi lain, adanya kesediaan pihak Pemda untuk senantiasa melibatkan sebanyak mungkin komponen masyarakat dalam perumusan setiap Perda yang akan diundangkan.

3. 2. Pandangan Pengusaha Tentang Perda dan Aparat

Dalam pandangan kalangan pengusaha, seperti disampaikan oleh informan kami di Kadinda, lahirnya perda-perda baru setelah otonomi daerah sebenarnya tidak menjadi masalah jika terdapat sinkronisasi antara peraturan yang dibuat di tingkat

kabupaten/kota, propinsi hingga pusat. Kehadiran perda menjadi suatu beban bagi pengusaha karena dirasakan masih adanya tumpang tindih antara peraturan yang dibuat pemerintah pusat, dengan propinsi maupun kabupaten/ kota, misalnya dalam hal perizinan. Demikian juga dalam hal pengutipan pajak/ retribusi setelah otonomi ini, pengusaha merasakan bahwa objek-objek pajak menjadi lebih banyak, karena belum adanya sinkronisasi peraturan pada instansi vertikal sehingga terkesan terjadinya tumpang tindih. Munculnya keberatan pemerintah pusat atas Perda No. 7 tahun 2001 tentang Retribusi kayu seperti terjadi di Serang merupakan contoh perlunya sinkronisasi tersebut.

Masih menurut pandangan kalangan pengusaha, sebenarnya tidak menjadi masalah bagi mereka apabila pajak/retribusi dinaikkan, asalkan iklim berusaha dapat diperbaiki dari kondisi yang tidak kondusif selama ini. Pengusaha ingin adanya jaminan bahwa pajak/retribusi yang mereka bayarkan digunakan secara benar untuk kepentingan pembangunan dan masyarakat (tidak diselewengkan); juga tidak ada lagi pengutipan-pengutipan tidak resmi; serta adanya jaminan keamanan dalam berusaha terutama dari gangguan oknum-oknum dan pihak lain yang pada kenyataannya juga akan membebani anggaran yang harus dikeluarkan pengusaha. Pungutan-pungutan yang bertentangan dengan efisiensi usaha harus ditiadakan. Perilaku kolusi antara GAPENSI dan Pemda di mana nilai proyek kadang-kadang susutnya mencapai 50% itu merupakan hal yang tidak boleh terjadi lagi.

Dari sisi aparat pemerintah, terbitnya peraturan-peraturan baru setelah otonomi tidak dapat dielakkan untuk meningkatkan pendapatan daerah, meskipun mereka juga menyadari bahwa keberadaan sejumlah perda juga akan membebani pengusaha maupun masyarakat. Tetapi itulah konsekuensi yang harus dijalani setelah otonomi daerah berlaku. Tentang pentingnya jaminan keamanan berusaha dan terbebaskannya pengusaha dari

pengutipan-pengutipan tidak resmi oleh informan kami disebutkan sebagai suatu hal yang dilematis mengingat banyaknya instansi yang berwenang mengatur hal itu, sementara pungutan itu seringkali berkaitan dengan cepat-lambatnya pelayanan. Walaupun demikian, sejauh yang dapat dilihat dari instansi Dinas Perindustrian dan Perdagangan yang berwenang memberikan izin usaha, misalnya, tampaknya mereka sudah mencoba memberikan kemudahan dengan adanya pelayanan cepat dalam urusan pengeluaran izin.

Pada tataran umum sebagaimana dikemukakan sekilas di atas, pengusaha melihat belum banyak perubahan positif yang terjadi dalam sikap dan perilaku aparat khususnya dalam melayani kepentingan pengusaha. Proses pembuatan kebijakan yang berkaitan dengan dunia usaha masih menjadi monopoli pihak pemerintah, tanpa merasa perlu meminta pandangan dan pendapat dari kaum pengusaha. Keterlibatan para pengusaha dalam proses pembuatan peraturan-peraturan daerah yang menyangkut kepentingan mereka masih sangat sedikit untuk tidak mengatakan minus sama sekali.

Pada tataran lokal, khususnya dari kalangan pengusaha/pengrajin di lokasi penelitian Medan, diperoleh kesan bahwa pandangan mereka terhadap aparat pemerintah yang menangani masalah industri kecil ini sangat tidak baik. Mereka melihat tidak ada ketulusan hati para aparat untuk mengangkat nasib para pengusaha kecil ini. Ini terlihat dari tidak adanya atau minimnya tindakan pembinaan yang dilakukan oleh aparat yang berwenang dalam meningkatkan usaha mereka.

Dalam pandangan para pengrajin baik di Medan maupun di Serang, yang bisa dan biasa dilakukan oleh aparat hanyalah memberikan janji-janji kepada pengusaha kecil, tapi kenyataannya jarang terealisasi. Aparat pemerintah biasanya sangat cepat berjanji akan memberikan bantuan jika para pengusaha kecil ini

menyampaikan keluhan dan hambatan yang mereka hadapi. Ketika para pengusaha tidak melihat realisasi dari apa yang dijanjikan aparat tersebut pada akhirnya hal ini menyebabkan semakin lunturnya kepercayaan para pengusaha terhadap aparat pemerintah yang bertanggungjawab terhadap pengelolaan industri kecil.

Walaupun demikian informan dari kalangan pengusaha/pengrajin mengakui bahwa aparat pemerintah pernah membantu kesulitan mereka dalam hal permodalan, misalnya dalam bentuk pinjaman. Tapi karena jumlah pinjaman yang diberikan sangat kecil maka bantuan modal usaha tersebut tidak dapat mereka pergunakan untuk lebih mengembangkan usahanya. Akhirnya uang pinjaman tersebut habis begitu saja dipergunakan untuk menutupi kebutuhan sehari-hari, sehingga ketika tiba pada saat pembayaran cicilan mereka tidak dapat memenuhi kewajibannya. Dari perspektif pemerintah sebagai pihak yang memfasilitasi pemberian bantuan, kenyataan macetnya pengembalian kredit tersebut dijadikan pula alasan untuk tidak meluluskan permohonan serupa di waktu berikutnya. Aparat berpendapat bahwa pengusaha kecil ini tidak bisa dipercaya lagi. Hal ini tentu saja menurunkan tingkat kepercayaan antara dua pihak.

Tapi menurut pandangan pengusaha, selain jumlah pinjaman yang sangat kecil, sebenarnya tidak semua pengusaha yang ada di kawasan PIK, di Kelurahan Tegal Sari Mandala III, di Bumijaya-Ciruas dan di Waringin Kurung mendapat fasilitas bantuan tersebut. Pengusaha yang mendapat pinjaman ini hanyalah sebahagian kecil yaitu orang-orang yang memiliki akses kepada aparat penyalur. Selain itu ada juga orang-orang yang mendapat bantuan tadi bukan orang yang bergerak di bidang industri kecil, sehingga menurut mereka tidak adil apabila keseluruhan pengusaha kecil dipandang sama dan menjadi korban akibat dari perbuatan sebahagian oknum tadi.

Salah satu pengalaman yang membuat pengusaha kecil merasa kecewa dan memandang negatif kepada aparat pemerintah adalah dalam soal alokasi penyaluran kredit melalui skim laba BUMN. Para pengusaha merasa kecewa dengan kebijakan yang dibuat oleh aparat terkait terutama Dinas Perindustrian dan Perdagangan yang tidak pernah menyalurkan bantuan dana tersebut kepada mereka. Tidak diketahui dengan jelas bagaimana duduk perkara penyaluran bantuan dana tersebut, tetapi hal yang menarik dikemukakan di sini adalah ungkapan dari bawah yang mengindikasikan menguatnya pandangan negatif di kalangan pengusaha kecil terhadap aparat pemerintah, yang sudah barang tentu membuat tergerusnya hubungan saling percaya di antara mereka.

Contoh lain tentang menguatnya pandangan negatif pengusaha terhadap aparat pemerintah adalah dalam kasus fasilitas kredit yang dijanjikan oleh aparat dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan melalui bantuan Bank Mandiri dalam kasus Medan. Belum lama ini pihak aparat pernah melakukan pendataan kepada pengusaha yang akan mendapatkan pinjaman modal dengan bunga ringan dari Bank Mandiri. Untuk keperluan tersebut sudah dilakukan pertemuan dengan pihak pemerintah, dalam hal ini aparat dari dinas terkait, bahkan sudah ada beberapa orang yang mengikuti semacam penataran. Namun setelah beberapa bulan menunggu bantuan pinjaman dengan bunga ringan ini tidak ada realisasinya. Bahkan kemudian pinjaman yang ditawarkan kepada mereka adalah pinjaman dengan bunga komersial yaitu 24% dan harus ada agunan. Bantuan pinjaman dengan bunga komersial seperti itu tidak mungkin dijangkau oleh pengusaha kecil, karena rata-rata mereka tidak mempunyai harta benda yang dapat dijadikan sebagai agunan. Lagi pula mereka berpendapat kalau pinjaman seperti itu yang ditawarkan, mereka dapat melakukannya sendiri dengan pihak bank lain asalkan persyaratannya dapat mereka penuhi.

Ketidak seriusan aparat dalam membantu pengusaha kecil ini juga tampak dalam hal pemasaran produk mereka. Kenyataan ini jelas terlihat di PIK dan Bumijaya-Ciruas. PIK, misalnya, sebagai pusat industri kecil di kota Medan seharusnya tidak hanya sebagai tempat produsen barang saja tetapi juga sekaligus merupakan pusat pemasaran. Penduduk kota Medan atau penduduk dari luar kota yang datang ke Medan dan hendak berbelanja sepatu atau pakaian seharusnya menjadikan kawasan PIK sebagai tempat berbelanjanya. Hal ini dapat terlaksana apabila ada keinginan dari aparat untuk membuka pusat pemasaran sendiri di PIK. Padahal sarana untuk melakukan ini sudah ada. Sejak dibangunnya PIK pada tahun 1995 telah ada bangunan tersendiri yang rencananya difungsikan sebagai ruang pameran produk-produk yang dihasilkan para pengusaha kecil yang ada di PIK. Tapi sayangnya sampai sekarang bangunan ini belum difungsikan dan dibiarkan terlantar begitu saja. Sementara itu, para pengrajin gerabah Bumijaya-Ciruas juga kurang mendapat perhatian. Dapat dibayangkan bahwa gerabah ini merupakan salah-satu dari kerajinan yang dibanggakan masyarakat dan sudah berjalan lebih dari setengah abad, melebihi umur kegiatan usaha serupa di Plered yang sudah terkenal itu. Akan tetapi untuk sekedar *Show Room* bersama saja tidak ada baik di tingkat desa maupun kabupaten. Kantor-kantor Pemda juga tidak tampak menggunakan hasil kerajinan gerabah ini sebagai cara promosi. Kantor Desa sendiri baru belakangan ini menggunakan salah satu hasil kerajinan gerabah ini di depan kantor mereka berupa tempat air mancur. Hal yang sama juga terjadi dalam komunitas pengrajin emping melinjo. Tidak tampak adanya usaha-usaha aparat untuk membantu pemasaran hasil usaha mereka. Padahal kualitas emping kelompok usaha ini sangat baik dibandingkan dengan emping Menes Pandeglang karena tampak lebih bersih, lebih tipis dan lebih rata.

Para pengusaha juga sangat menyayangkan sikap aparat yang tidak serius memberikan pelatihan kepada mereka. Baik

pelatihan yang berkenaan dengan masalah manajemen maupun pelatihan yang berkenaan dengan keahlian. Pengusaha merasa seolah-olah pelatihan yang diberikan hanyalah sekedar untuk mengejar target proyek dari instansi yang melakukannya tanpa memperhatikan apakah para peserta pelatihan sudah mampu menguasai materi yang diberikan atau belum. Yang penting bagi para aparat ini adalah pelatihan tersebut sudah berlangsung dan para peserta diberikan piagam sebagai bukti bahwa mereka telah pernah ikut dalam pelatihan yang diberikan. Sehingga pelatihan ini sama sekali tidak membantu pengusaha kecil baik dalam hal menambah keahlian ataupun untuk memahami masalah manajemen usahanya.

Perhatian yang diberikan oleh aparat menurut para pengusaha hanya sedikit yang menyentuh langsung pada pengembangan usaha mereka. Perhatian yang diberikan menurut pandangan para pengusaha lebih banyak bersifat atraktif dan seremonial saja, misalnya dalam bentuk kunjungan-kunjungan tamu pemerintah atau tamu lainnya yang mereka bawa meninjau lokasi pusat industri kecil, seperti terjadi di PIK dan komunitas usaha gerabah Bumijaya-Ciruas. Selama ini pemerintah biasa membawa tamu-tamu mereka dari luar daerah bahkan dari luar negeri berkunjung ke lokasi, termasuk yang melakukan studi banding, untuk memperlihatkan kepada para tamu bahwa kota Medan atau Serang telah mempunyai pusat industri kecil. Apabila ada tamu pemerintah yang akan berkunjung ke lokasi, pihak aparat meminta mereka berpartisipasi misalnya untuk memperindah lokasi baik dari segi kebersihan maupun penataannya. Biasanya setelah kunjungan berakhir, aparat Pemko akan kembali lupa kepada mereka dan kehidupan para pengusaha kembali pula seperti biasa tanpa ada perubahan yang signifikan dari hasil kunjungan para tamu tersebut.

Tentang dijadikannya lokasi PIK yang diperlakukan sebagai etalase yang biasa "dipajang" kepada tamu-tamu

pemerintah seperti terjadi di Medan, dalam perspektif aparat hal itu dimaksudkan sebagai salah satu upaya mempromosikan eksistensi sentra kerajinan kecil tersebut. Dengan membawa para tamu berkunjung ke PIK diharapkan mereka sekaligus berbelanja langsung kepada pengrajin sehingga pemasaran produk mereka akan semakin luas. Tetapi aparat melihat bahwa ada juga pengrajin yang "nakal", misalnya mengambil kesempatan kunjungan para pejabat dan tamu-tamu daerah itu untuk menaikkan harga jual, sehingga tamu enggan untuk membeli di PIK. Perilaku pengrajin yang demikian kontraproduktif dengan tujuan aparat membawa tamunya ke sana. Informan kami di kantor Dinas Perindustrian dan Perdagangan melihat hal ini terjadi karena produsen barang-barang kerajinan di PIK lebih bertipe pengrajin daripada sebagai pengusaha.

3. 3. Pandangan Masyarakat Sipil Tentang Perda dan Aparat

Pandangan masyarakat sipil tentang aparat tidak jauh berbeda dengan pandangan pengusaha kepada aparat. Masyarakat sipil melihat bahwa tidak ada keseriusan dari aparat untuk mengembangkan industri kecil. Ini terlihat dari tidak adanya bantuan yang diberikan dan juga tidak ada pelatihan yang memadai untuk meningkatkan kemampuan berusaha dari pengusaha kecil. Walaupun ada bantuan yang diberikan jumlahnya sangat kecil dan sangat tidak mencukupi untuk mengembangkan usaha dan tidak semua pengusaha kecil menerima bantuan yang diberikan ini. Pengusaha kecil yang mendapat bantuan hanyalah mereka-mereka yang dekat dengan aparat yang berwewenang untuk itu.

Ketidak seriusan aparat dalam mengembangkan usaha kecil ini dapat juga dilihat dari tidak adanya pembinaan yang

dilakukan oleh aparat terkait dalam hal ini Dinas Perindustrian dan Perdagangan terhadap para pengusaha. Aparat tidak pernah mengadakan kunjungan untuk melihat perkembangan usaha mereka ataupun meminta masukan baik secara langsung kepada pengusaha kecil ataupun melalui organisasi baik yang berbentuk suka rela maupun yang lainnya yang ada di dua kawasan ini. Oleh karena itulah masyarakat sipil memandang bahwa masih kurangnya kemauan aparat yang terkait untuk lebih memajukan usaha kecil ini. Padahal sebenarnya dengan memajukan usaha kecil ini pasti akan memberikan PAD (pendapatan asli daerah) yang cukup besar kepada pemko Medan.

Harapan terbesar masyarakat sipil terhadap aparat sebenarnya adalah bagaimana aparat Pemda yang bertanggung jawab untuk membina usaha kecil ini dapat membantu mereka dalam hal pemasaran. Karena kendala terbesar dari perkembangan usaha kecil ini adalah dalam hal seretnya pemasaran produk yang mereka hasilkan. Apabila aparat pemerintah dalam hal ini Pemko Medan dan Pemda Serang bisa memfasilitasi terbentuknya suatu pemasaran bersama untuk produk yang dihasilkan oleh pengusaha kecil akan sangat membantu terhadap perkembangan usaha. Persaingan dalam pemasaran yang selama ini membuat pengusaha kecil selalu terpuruk karena harga yang sangat rendah bisa teratasi. Menurut pandangan masyarakat hanya pemerintahlah yang bisa memfasilitasi ini karena biaya yang dibutuhkan akan sangat banyak. Wadah tunggal pemasaran ini bisa berbentuk badan usaha koperasi atau berbentuk badan usaha yang lainnya. Yang terpenting adalah badan usaha ini dapat menampung keseluruhan produk usaha kecil dan sekaligus menjadi pemasar tunggal baik secara langsung kepada konsumen, ke toko-toko sepatu ataupun untuk ekspor. Untuk mendapatkan fasilitas ini memang masih menjadi harapan masyarakat dan hal ini akan sangat bermanfaat untuk pengembangan usaha. Hal yang dikeluhkan pengusaha emping di Waringin Kurung, misalnya, adalah masalah

pemasaran ini. Seorang pengusaha emping misalnya menuturkan bagaimana ia bersama 70 pengrajin mengalami gairah kerja dan keuntungan yang besar ketika ia dan kelompoknya mendapat mitra pemasaran yaitu PT Purna yang merupakan anak perusahaan PT Kerakatau Steel. Namun sayang usaha kerjasama ini tidak berjalan kontinue dengan alasan yang tidak jelas dari pihak PT Purna.

Menurut informan kami di Medan, tentang wadah tunggal dalam pemasaran ini sudah lama diusulkan kepada pemerintah. Pada awal tahun 1980-an ketika H. Adam Malik masih menjadi Wakil Presiden Indonesia hal ini telah pernah dibicarakan ketika beliau berkunjung ke kota Medan. Pengusaha-pengusaha kecil di kota Medan baik secara individu maupun lewat asosiasi suka rela yang ada di pusat-pusat kawasan industri kecil yang ada di kota Medan diundang untuk membicarakan hal tersebut. Wakil Presiden pada waktu itu berpendapat bahwa industri kecil ini harus dilindungi dari campur tangan pengusaha besar terutama etnis Cina. Apabila pengusaha besar sempat campur tangan dalam industri kecil maka usaha mereka tidak akan berkembang karena akan dijepit oleh pengusaha besar. Sehingga keuntungan pengusaha kecil yang ideal yaitu sebesar 30% tidak akan tercapai. Tapi usulan di atas hanya sekedar wacana dan hingga sekarang tidak ada realisasinya dari pemerintah .

Ramalan dari Wakil Presiden H. Adam Malik pada waktu itu telah menjadi kenyataan pada saat sekarang ini baik itu menyangkut nasib para pengusaha di Medan maupun Serang. Karena ketiadaan suatu badan atau wadah tunggal dalam memasarkan produk pengusaha kecil ini menjadikan posisi mereka semakin terjepit, karena pengusaha besar yang pada saat ini rata-rata berasal dari etnis Cina telah membentuk suatu jaringan yang menguasai mereka baik dalam hal pemasaran maupun dalam hal pembelian bahan baku. Kedaan ini terjadi selain karena hal di atas juga didorong oleh kebijakan dari

pemerintah sendiri yang memberikan keleluasaan bagi pengusaha besar untuk bergerak di sektor yang dikuasai oleh pengusaha kecil. Selain itu mereka juga berpendapat aparat pemerintah di bidang moneter atau perbankan juga turut memberikan andil akan terciptanya jaringan ini. Pemberian kredit yang pilih kasih dan lebih memprioritaskan pengusaha besar yang berasal dari etnis Cina oleh bank-bank yang ada membuat pengusaha Cina ini memiliki modal yang besar dan bisa membuat jaringan sendiri. Padahal kadang-kadang kredit yang diajukan oleh pengusaha keturunan Cina ini tidak memenuhi persyaratan untuk dikabulkan tapi kredit tersebut akhirnya bisa mereka dapatkan karena adanya kolusi dengan pihak bank. Sedangkan apabila pribumi yang hendak mengajukan kredit harus dengan persyaratan yang berbelit-belit, dan walaupun persyaratan ini telah dipenuhi kredit yang diajukan belum tentu cair. Menurut masyarakat pada saat sekarang ini keadaan ini tidak akan bisa diatasi lagi selain dengan satu cara yaitu dikeluarkannya suatu produk perundang-undangan yang memproteksi usaha kecil ini dari campur tangan pengusaha besar. Dengan perkataan lain, produk perundang-undangan ini diharapkan dapat membongkar jaringan yang telah terbentuk selama ini agar kompetisi yang wajar dapat berlaku baik dalam penyediaan bahan baku maupun pemasaran produknya.

3. 4. Konflik dan Konsensus Antara Warga dan Negara

Dalam konteks pengembangan kewirausahaan di lokasi penelitian, salah satu penyebab konflik yang terjadi antara warga dengan negara (baca: pemerintah) berkaitan dengan bantuan yang telah diberikan oleh negara kepada para pengrajin. Pemerintah sebagai penyelenggara negara beranggapan bahwa para pengusaha kecil ini adalah warga yang tidak bisa diberikan kepercayaan terutama dalam pemberian pinjaman untuk

menambah permodalan mereka. Karena dulu ketika pemerintah memberikan pinjaman modal dengan bunga yang sangat kecil kepada para pengusaha ini, oleh pengusaha modal tersebut tidak dikembalikan sebagaimana mestinya. Belajar dari hal inilah sampai sekarang pemerintah tidak lagi pernah memberikan para pengusaha berupa pinjaman modal karena pemerintah takut pinjaman tersebut akan bernasib sama dengan pinjaman yang telah pernah diberikan pada waktu sebelumnya.

Tanggapan yang diberikan oleh pengusaha terhadap hal di atas sangat berbeda. Mereka melihat bahwa pinjaman yang diberikan oleh pemerintah tersebut sangat tidak mencukupi untuk pengembangan usahanya. Jumlah pinjaman tersebut teramat kecil dan tidak bisa dibuat untuk membeli peralatan ataupun untuk penambah modal pembelian bahan baku. Pinjaman yang diberikan oleh pemerintah tersebut akhirnya tidak mereka tanamkan seluruhnya untuk pengembangan usaha mereka, dan bahkan ada yang menggunakannya untuk keperluan konsumtif, sehingga mereka menghadapi masalah pada saat harus mengembalikan.

Alasan lain yang menyebabkan mereka tidak mampu memanfaatkan bantuan permodalan tersebut untuk mengembangkan usahanya adalah karena mereka menganggap bahwa pemerintah tidak bersungguh-sungguh dalam membantu usaha mereka, yang terlihat dari kecilnya pinjaman modal yang diberikan. Akhirnya mereka berpikir buat apa modal tersebut dikembalikan karena tidak ada manfaatnya sama sekali terhadap perkembangan usaa mereka.

Lagi pula, tidak semua pengusaha kecil yang menurut pandangan mereka layak mendapatkan bantuan modal bisa mendapatkannya. Mereka yang mendapat hanyalah orang-orang tertentu yaitu orang-orang yang dekat dengan aparat pemerintahan saja. Bahkan ada sebahagian yang mendapat

pinjaman tersebut adalah orang-orang yang tidak bergerak di sektor usaha kecil, tetapi mereka mendapat pinjaman ini karena adanya kolusi dengan pejabat yang berwenang dalam menyalurkan kredit. Oleh karena itulah mereka meminta agar pemerintah tidak menggeneralisir bahwa mereka secara keseluruhan adalah orang-orang yang tidak bisa dipercaya. Pengusaha yang tidak mendapat pinjaman tersebut tidak mau kesalahan yang dilakukan oleh segelintir orang ditimpakan kepada mereka secara keseluruhan.

Selain itu, konflik yang dikhawatirkan meningkat adalah menyangkut besarnya harapan masyarakat untuk mendapat pelayanan yang baik dari Pemda, suatu hal yang belum terpenuhi. Dari data-data yang diperlihatkan di atas, terlihat bahwa pelayanan Pemda Serang belum satupun masuk dalam kategori baik. Bahkan pelayanan yang berkaitan langsung dengan kondisi kewirausahaan yaitu pengurusan perijinan, pengurusan perpajakan serta keamanan dan ketertiban masuk dalam kategori terburuk dan termahal.

Pada tingkatan yang lebih tinggi, seperti terungkap dari penuturan informan kami di lingkungan Kadin, konflik antara warga (baca: pengusaha kecil) dengan negara juga berkaitan dengan terbatasnya ruang komunikasi yang dapat digunakan oleh kedua belah pihak untuk menyampaikan aspirasi, kebutuhan, faktor hambatan, dan pandangan-pandangan dari masing-masing pihak tentang posisinya. Dari kalangan masyarakat sipil yang dalam hal ini diwakili melalui asosiasi pengusaha, ada keluhan bahwa pemerintah tidak membuka diri untuk mengajak kalangan pengusaha berdialog untuk membuat kebijakan-kebijakan pengembangan usaha. Meskipun dalam berbagai kesempatan promosi dagang ada kerjasama antara pihak pemerintah dengan Kadin misalnya, tetapi wadah itu tidak meningkat kepada adanya forum yang berfungsi untuk menyatukan visi dan misi dalam pengembangan usaha. Kalangan pengusaha pada umumnya

hanya berharap pada kemampuan lobi sejumlah kecil anggota dewan (legislatif) yang kebetulan berlatar belakang pengusaha, untuk memperjuangkan aspirasi mereka agar terakomodasi dalam peraturan-peraturan daerah dan kebijakan lain yang dibuat pemerintah. Dan sejauh ini mereka melihatnya tidak cukup efektif.

Bentuk konflik antara warga negara (dalam hal ini pengusaha kecil) dengan negara (pemerintah) yang sesungguhnya bersumber dari perbedaan konsepsi dan prasangka yang tumbuh di antara keduanya nampaknya belum ada penyelesaian, sehingga masing-masing pihak tetap mengembangkan sikap dan hubungan sesuai dengan konsepsi yang hidup di kepala mereka masing-masing.

Namun demikian, selain konflik seperti yang dikemukakan di atas, ada juga konsensus yang terjadi antara pemerintah dengan para pengrajin walaupun hasil dari konsensus ini belum ada realisasinya hingga saat ini. Dalam konteks kasus pengusaha/pengrajin kecil di lokasi penelitian, yang terlihat sebagai adanya konsensus tersebut adalah memberdayakan ruang pameran yang ada di PIK agar pemasaran produk dari para pengrajin ini lebih mudah pemasarannya. Seperti yang disebutkan pada bagian sebelumnya bahwa sebenarnya di PIK sejak dibangunnya kawasan untuk industri kecil ini telah dibangun sebuah ruangan pameran produksi yang belum pernah dipergunakan hingga saat ini. Konsensus lain yang dapat dilihat adalah adanya keinginan bersama bahwa usaha yang ada di wilayahnya itu dapat berkembang. Tetapi kemudian di balik kesamaan keinginan tersimpan agenda masa depan yang berlainan. Pihak aparat menginginkan bahwa usaha itu kemudian dapat berkontribusi pada peningkatan PAD daerahnya. Dalam kondisi tidak adanya sumber PAD yang dapat diandalkan, misalnya, pihak aparat Desa Bumijaya mengharapkan usaha gerabah di wilayahnya berkembang baik untuk peningkatan PAD

desa itu. Hal yang tentu saja agak berbeda dengan harapan para pengusaha.

Sedangkan masalah gedung pameran yang ada di PIK, sudah ada kesepakatan dari para pengusaha dengan pemda dalam hal ini Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Medan agar gedung ini difungsikan. Sebuah pertemuan antara kalangan pengusaha dan pemerintah setempat sudah pernah dilakukan untuk membicarakan hal tersebut. Musyawarah itu difasilitasi oleh aparat Kelurahan Medan Tenggara beberapa waktu lalu. Namun kesepakatan tersebut hingga sekarang ini masih berupa konsensus atau kesepahaman kedua belah pihak untuk mengembangkan lokasi PIK sebagai sentra produk sekaligus pemasaran barang kerajinan, sementara realisasinya belum ada karena masih banyak hal-hal yang perlu dimusyawarahkan lagi antara masyarakat dengan pihak pemerintah.

Pada tataran lebih tinggi, belakangan ini juga sudah ada gagasan yang berkembang untuk mewadahi komunikasi lebih intensif antara pengusaha dan pemerintah guna membangun konsensus-konsensus bersama dalam memajukan dunia usaha, khususnya industri kecil menengah. Dalam sebuah dengar pendapat antara pihak Kadin dengan komisi yang membidangi industri dan perdagangan di dewan baru-baru ini ada gagasan untuk membentuk tim kecil beranggotakan anggota dewan dan pengurus Kadin/pengusaha untuk membahas persoalan-persoalan yang berkaitan dengan pengembangan usaha. Keberadaan tim kecil itu nantinya diharapkan dapat memberikan masukan bagi perbaikan kebijakan yang akan dibuat pemerintah daerah.

Selain itu, di kota Medan telah berdiri sebuah forum yang diberi nama Medan Bisnis Forum (MBF), sebagai wadah kemitraan antara pemerintah, masyarakat dan dunia usaha (swasta) yang berfungsi sebagai forum komunikasi, fasilitator,

mediator kegiatan bisnis dan investasi usaha swasta dan asing. Tetapi karena lembaga ini baru terbentuk, sejauh ini belum diketahui peran yang dimainkan serta pengaruhnya bagi tumbuhnya hubungan yang lebih terbuka dan baik antara pemerintah dan kalangan dunia usaha.

Munculnya masyarakat sipil dalam semangat otonomi daerah juga terjadi di Serang (Banten) dengan lahirnya Majelis Musyawarah Masyarakat Banten yang mewadahi berbagai kalangan seperti pengusaha, petani, nelayan, cendekiawan termasuk pribadi-pribadi yang terlibat dalam pemerintahan yang memiliki perhatian dengan peningkatan kesejahteraan. Bahkan pada tanggal 18-19 Juni 2002, asosiasi ini telah menggelar kongres yang dihadiri 250 peserta di mana penulis menjadi peninjau. Kongres itu membuahkan rekomendasi yang juga menyangkut ekonomi/kewirausahaan. Rekomendasi ini sekaligus menunjukkan belum adanya kondisi usaha yang memungkinkan kewirausahaan berkembang baik. Rumusan lengkapnya sebagai berikut:

- a. Mendesak pemerintah dan wakil rakyat untuk menerapkan keterbukaan dalam penyelenggaraan dunia usaha sesuai undang-undang yang berlaku.
- b. Meminta pemerintah dan legislatif untuk menghapuskan segala bentuk monopoli dan perlakuan diskriminasi terhadap para pelaku usaha masyarakat secara umum, khususnya dalam penggunaan sumber-sumber dana APBD dan APBN.
- c. Meminta kepada pemerintah dan wakil rakyat untuk lebih sungguh-sungguh lagi memfasilitasi pengembangan ekonomi kerakyatan yang berorientasi pada kemandirian dan kesejahteraan ekonomi masyarakat banyak.

- d. Mendesak pemerintah dan wakil rakyat untuk menyelesaikan berbagai kasus penyalah-gunaan uang negara dan daerah, dengan target mengembalikan semua dana itu kepada kas daerah dan negara untuk dipergunakan bagi upaya-upaya penyesimbangan ekonomi masyarakat serta peningkatan kesejahteraan sosial
- e. Meminta pemerintah dan legislatif untuk segera mengimplementasikan Undang-Undang Zakat melalui Perda-Perda pada masing-masing kabupaten/kota di Provinsi Banten.

Rokomendasi ini tentu masih memerlukan waktu panjang untuk menjadi realitas, sebuah argumen lain betapa diperlukannya pengembangan modal sosial dalam masyarakat Serang dan komunitas usaha pada khususnya.

Peluang terbangunnya konsensus-konsensus baru antara pemerintah dengan kalangan dunia usaha, misalnya melalui forum-forum tersebut diatas, maupun pada lingkup lebih kecil di tingkat kecamatan dan kelurahan sesungguhnya cukup besar mengingat dua hal: (a) Bupati dan Walikota saat ini datang dari latar belakang pengusaha, (b) Bupati dan walikota juga telah mencanangkan program pemberdayaan kelurahan/desa. Dalam kaitan dua hal itu, tampaknya kewenangan pengembangan industri kecil, khususnya di lokasi penelitian bisa didelegasikan dari pihak Dinas Perindustrian dan Perdagangan kepada pihak kelurahan atau desa dengan segenap potensi yang dimilikinya. Dengan kata lain, konsensus dan kerjasama untuk pengembangan usaha kecil dan menengah yang berlokasi di suatu kelurahan atau kecamatan dikembangkan di lingkungan sosial yang ada di kelurahan/kecamatan tersebut, sehingga keberadaan dunia usaha di sana bisa bermanfaat langsung bagi masyarakat di kelurahan/kecamatan.

Penciptaan pra kondisi untuk berkembangnya modal sosial merupakan prasyarat berhasilnya pengembangan kewirausahaan khususnya serta pengembangan masyarakat secara keseluruhan. Hal ini penting karena masyarakat masih dihadapkan pada sejumlah masalah seputar pemenuhan kebutuhan dasar. Di Serang, misalnya masih dihadapkan pada lima masalah pokok yaitu kemiskinan dan daya beli masyarakat rendah; pengangguran; kurangnya prasarana dan sarana desa serta sarana dan pengelolaan kesehatan yang kurang memadai, di samping memang tingkat kesejateraan aparat yang masih kurang⁴. Yang memprihatinkan adalah di tengah permasalahan itu, modal sosial di kalangan pemerintah masih dalam tingkat minimum.

⁴ Lima masalah pokok ini merupakan hasil *Focused Group Discussion* antara para Camat, Dinas-dinas dan Bappeda. Lihat Propeda kabupaten Serang tahun 2002-2006, h. II-17.

BAB 4

MODAL SOSIAL DAN KEWIRAUSAHAAN

Bagian ini merupakan gambaran situasi sosial di lapangan yang berusaha memperlihatkan bagaimana modal sosial bekerja dalam konteks kehidupan ekonomi kalangan pengusaha/pengrajin kecil di Medan dan Serang. Dapat dikemukakan di sini bahwa komunitas yang menjadi subjek dalam penelitian ini adalah pengusaha kecil yang mengembangkan usaha kerajinan tangan, khususnya industri rumah tangga untuk memproduksi sepatu dan sandal serta pakaian konveksi untuk kasus Medan. Kedua jenis usaha kerajinan ini merupakan industri rumah tangga paling menonjol di Kecamatan Medan Denai. Sedangkan untuk kasus Serang adalah usaha/kerajinan gerabah dan emping melinjo, dua komunitas usaha yang juga sudah terkenal memakai bahan baku lokal.

Para pihak (*stakeholder*) yang terkait dalam wirausaha kerajinan di Medan ini paling tidak mencakup: (a) pengrajin, yaitu perorangan atau keluarga yang memiliki sejumlah modal dan tenaga kerja untuk memproduksi barang (sepatu/sandal dan konveksi), dan dalam banyak kasus pengrajin ini sekaligus berperan sebagai pengusaha yang memproduksi dan memasarkan barang kerajinannya; (b) karyawan, yaitu mereka yang bekerja pada seorang pengrajin baik secara upahan maupun borongan; (c) toke, yaitu pihak yang memberi modal kepada pengrajin/pengusaha dan/atau yang sekaligus menampung hasil produksi mereka. Sebutan "toke" sebenarnya digunakan juga oleh

karyawan untuk pengrajin/pengusaha yang menjadi pimpinan/pemilik usaha dimana dia bekerja; tetapi sebutan itu digunakan juga oleh pengrajin/pengusaha untuk menyebut pihak lain yang memberikan fasilitas modal bagi produsen maupun yang menampung hasil produksi mereka.

Sedangkan untuk kasus Serang terdiri atas (a) penyedia bahan baku tanah liat untuk gerabah atau melinjo untuk emping, (b) pekerja yaitu karyawan yang melakukan pembuatan gerabah maupun emping, dan (c) pengumpul yaitu yang menampung hasil kerajinan yang seringkali merangkap sebagai pemasar yaitu menjual barang ke konsumen langsung atau melalui agen. Kelompok ketiga inilah yang lebih dekat disebut sebagai pengusaha atau pengrajin. Jika penyedia bahan baku di Medan adalah pengusaha bermodal cukup besar, sedang untuk kasus gerabah adalah kelompok ekonominya paling lemah. Sedangkan untuk kasus emping, penyedia bahan baku seringkali merangkap sebagai pengumpul yang secara berkesinambungan menyuplai emping melinjo kepada pekerja. Harga untuk bahan baku dan hasil kerja (emping) disesuaikan dengan harga pasar.

4. 1. Situasi Saling Percaya

Saling percaya (*reciprocal trust*), yang merupakan komponen penting modal sosial, memerlukan waktu yang lama untuk tumbuh dalam setiap hubungan antar personal atau antar kelompok. Akan tetapi sebaliknya, komponen ini relatif cepat mengalami keruntuhan jika kedua belah pihak tidak secara konsisten memelihara kesepakatannya. Oleh karena itu krisis kepercayaan merupakan resultan dari sikap dan perilaku yang cenderung tidak komitmen pada perjanjian atau kesepakatan semula atas arah dan tujuan yang ingin dicapai. Dengan demikian, sikap amanah yaitu kesediaan untuk tetap komitmen

pada kesepakatan dan komitmen pada tujuan bersama merupakan kunci dari kukuhnya saling percaya antara berbagai pihak yang berkepentingan.

Uraian berikut ini akan dimulai dengan gambaran bagaimana situasi saling percaya di antara para pihak yang terkait dengan proses produksi dan distribusi barang, yaitu antara pengrajin atau pengusaha dengan mitra pemasarannya serta pengusaha bahan baku; antara sesama pengrajin/pengusaha; dan antara pengrajin/pengusaha dengan karyawannya. Semua ini terkait dengan gambaran bagaimana anggota dari masing-masing komponen pelaku bisnis mengembangkan modal sosial di antara mereka untuk mencapai tujuan bersama (*bonding social capital*).

4.1.1. Saling Percaya Antara Pengrajin/Pengusaha Kecil dengan Mitra Pemasarannya Serta Pengusaha Bahan Baku

Bagi pengrajin/pengusaha kecil yang memproduksi sepatu, sandala dan konveksi di Kecamatan Medan Denai mitra pemasaran adalah hal yang paling penting dalam pengembangan usahanya. Demikian pentingnya mitra pemasaran ini sehingga ada semacam kesepakatan tak tertulis diantara para pengrajin/pengusaha bahwa mereka bisa saling membantu dalam berbagai hal misalnya berkaitan dengan proses produksi barang. Namun dalam hal pemasaran tidak ada saling tolong menolong, karena masing-masing pengusaha harus mencari sendiri mitra pemasarannya.

Keadaan di atas ini terutama terjadi untuk pengusaha kecil yang menjadi pengrajin sepatu. Pengusaha kecil yang bergerak di bidang ini akan selalu berusaha untuk menjaga situasi saling percaya dengan mitra pemasarannya yaitu pemilik toko-toko

sepatu di pusat-pusat perdagangan kota Medan. Apabila situasi saling percaya dengan mitra pemasaran tersebut tidak mereka jaga dengan baik akan sangat merugikan bagi mereka karena otomatis pemasaran barang-barang yang mereka produksi akan menjadi terkendala. Pada saat ini pemasaran barang melalui toko-toko sepatu merupakan bentuk pemasaran yang paling utama untuk produk yang mereka hasilkan.

Bentuk hubungan saling percaya yang sudah tumbuh di antara pengrajin/ pengusaha kecil dengan pemilik toko-toko sepatu yang menjadi mitra mereka misalnya terlihat dalam hal sistem pembayaran terhadap produk mereka. Sudah lazim berlaku aturan tak tertulis di antara pemilik toko dengan pengrajin bahwa cara pembayaran barang-barang yang dimasukkan ke toko tidak dilakukan secara tunai pada saat barang itu diserahkan. Pihak toko yang memesan barang dari pengrajin langganannya biasanya hanya membayar sekitar 25 % di muka dari nilai barang yang dipesan mereka kepada pengrajin. Pemilik toko sepatu sebagai mitra pemasaran akan membayar sisanya melalui giro yang jatuh temponya paling cepat satu bulan.

Dalam kaitan ini pihak pengrajin/pengusaha sepatu tidak perlu merasa khawatir atas piutang mereka pada toko-toko sepatu tersebut. Mereka percaya bahwa apabila sudah jatuh temponya giro yang ada pada mereka pasti dapat dicairkan. Keadaan ini terjadi karena biasanya hubungan dagang di antara pengusaha kecil ini dengan mitra pemasarannya sudah berlangsung dalam waktu yang lama. Sehingga mereka sudah saling mengenal antara satu dengan yang lainnya dengan baik. Pengenalan di antara mereka biasanya tidak hanya sebatas dalam urusan bisnis saja lagi, tetapi sudah lebih dari itu misalnya sudah saling mengetahui rumah masing-masing. Dengan kata lain hubungan yang terjalin di antara mereka bukan hanya hubungan dagang semata, tetapi sudah lebih dari itu mereka sudah menjalin hubungan sosial.

Bentuk kepercayaan lain dari pengrajin/pengusaha kecil kepada mitra pemasarannya adalah dalam hal pemesanan barang. Pengusaha kecil selalu berusaha untuk memenuhi pesanan mitra pemasarannya berapapun jumlahnya. Padahal dalam memesan suatu produk mitra pemasaran bisanya tidak menyetor uang muka terlebih dahulu sebagai jaminan. Biaya yang diperlukan untuk memproduksi barang pesanan tersebut keseluruhannya akan ditanggung oleh pengusaha kecil. Pembayaran baru dilakukan setelah barang tersebut selesai dikerjakan dan itupun hanya sebahagian yang kontan sedangkan sisanya dengan giro seperti yang disebutkan di atas. Dalam mengerjakan pesanan ini, tidak ada kekhawatiran bagi pengrajin/pengusaha kecil bahwa mitra pemasarannya akan ingkar janji dan tidak mau membeli barang yang telah mereka pesan. Mereka berkeyakinan bahwa mitra pemasaran akan selalu menepati janjinya. Padahal secara formal sebenarnya mitra pemasaran bisa saja mengelak untuk membeli barang yang telah mereka pesan karena perjanjian ini hanya berbentuk lisan tanpa adanya kontrak secara tertulis. Memang sampai saat sekarang ini belum pernah terjadi mitra pemasaran ingkar janji untuk membeli barang pesannya, dan inilah kondisi yang terus menumbuhkan dan menguatkan hubungan saling percaya di antara mereka.

Untuk kasus di PIK, sebahagian dari pengusaha kecil/pengrajin sepatu di lokasi ini masih mempercayakan pemasaran produknya kepada *salesman* yang menjualnya secara berkeliling, baik di kota Medan dan sekitarnya, ke daerah-daerah kabupaten lain di Sumatera Utara maupun ke propinsi lain semisal Riau dan Sumatera Barat. Model pemasaran melalui salesman ini juga dilandasi dengan adanya hubungan saling percaya di antara pemilik barang dan penjual, bukan berdasarkan suatu ikatan perjanjian tertulis sebelumnya maupun adanya keharusan pemberian jaminan material yang akan diserahkan kepada si pemilik barang. Pengusaha kecil/pengrajin mempercayai salesman keliling tersebut untuk membawa barang produksinya

berapapun banyaknya tanpa adanya uang jaminan. Pembayaran akan dilakukan apabila produk tersebut telah laku.

Orang yang dipercaya sebagai tenaga pemasaran ini adalah orang-orang yang telah mereka kenal dengan baik dan telah terbukti/diakui kejujurannya. Biasanya tenaga pemasaran keliling ini adalah orang-orang yang sudah lama bekerja seperti itu dan kerjasama di antara mereka juga sudah terjalin cukup lama. Seorang pengusaha/pengrajin melukiskan bahwa seandainyaapun dalam sepuluh kali salesman membawa barang produksi miliknya satu kali diantaranya tidak lancar atau tidak mau membayarkan hasil penjualannya, si pengusaha/ pengrajin tadi tidak merasa dirugikan, karena untung dari sembilan kali sebelumnya diperhitungkan dapat menutupi kerugian satu kali itu. Apabila hal seperti ini terjadi biasanya hubungan bisnis di antara mereka segera putus, karena pengusaha/pengrajin tidak akan mempercayai sales itu lagi. Terhadap salesman-salesman yang baru, mereka akan tetap memberikan barang apabila ada orang yang mereka kenal dan memberi jaminan pribadi (*personal guarantee*) atas keterpercayaan salesman baru tersebut.

Situasi saling percaya yang terbangun antara pengusaha kecil dengan mitra pemasarannya jauh lebih jelas terlihat pada hubungan antara pengusaha kecil yang bergerak di bidang konveksi dengan mitra pemasarannya. Pengusaha kecil konveksi ini sangat mempercayai mitra pemasarannya yang biasa mereka sebut "toke", demikian pula sebaliknya toke cukup mempercayai pengusaha/ pengrajin yang memberikan jaminan hasil pekerjaan berkualitas baginya. Pada umumnya pengusaha konveksi mengerjakan orderan yang diberikan oleh toke yang juga sekaligus sebagai mitra pemasaran. Bahan baku kain disediakan oleh toke, sementara pengrajin dengan sejumlah karyawan yang bekerja padanya hanya mengerjakan saja. Upah yang mereka terima adalah berdasarkan berapa potong pakaian yang dapat mereka siapkan.

Adanya rasa percaya yang besar kepada toke sebagai mitra pemasaran sekaligus pemilik modal bahan baku antara lain tampak dari sistem pembayaran atas jasa pengerjaan barang konveksi yang mereka terima. Pembayaran biaya produksi tidak dilakukan langsung oleh toke kepada pengrajin/pengusaha ketika barang-barang yang diselesaikan telah diserahkan kepada toke. Biasanya toke hanya membayarkan sejumlah uang yang oleh pengrajin/pengusaha disebut pinjaman. Dari pinjaman inilah para pengusaha/pengrajin konveksi menutupi biaya produksi, termasuk membayar upah karyawannya dan untuk memenuhi kebutuhannya sehari-hari. Biasanya toke akan memberikan berapapun pinjaman yang diminta oleh para pengusaha asalkan tidak melebihi tiga perempat nilai upah yang seharusnya diterimanya. Pengusaha kecil dan tokenya baru akan mengadakan perhitungan sekali setahun yaitu pada saat menjelang hari raya Idul Fitri. Pada saat itu mereka melakukan pencocokan pembukuan (yang dibuat oleh masing-masing) dan toke akan membayar keseluruhan kekurangan upah yang diterima oleh pengusaha konveksi.

Seperti halnya dalam konteks hubungan pengrajin/pengusaha sepatu dengan pemilik toko-toko sepatu, sistem pembayaran tidak tunai yang berlaku pada hubungan pengusaha/pengrajin dengan tokenya juga sudah menumbuhkan rasa saling percaya yang dalam di antara mereka. Pengrajin konveksi sangat mempercayai toke meskipun penghitungan dan pelunasan upah hanya dilakukan sekali setahun. Tidak ada rasa khawatir bahwa toke tidak akan membayar uang mereka apakah karena toke melarikan diri atau toke mengalami kebangkrutan. Hal ini dikarenakan mereka sudah lama berhubungan dagang dengan toke dan sudah mengenal dengan baik siapa toke tersebut. Pengenalan mereka terhadap toke tidak hanya sebagai mitra dagang saja tetapi hubungan mereka sudah seperti saudara. Hubungan silaturahmi di antara mereka sudah terjalin dengan baik. Apabila satu pihak mengadakan pesta atau mengalami

kemalangan, maka pihak yang lain akan datang mengunjunginya. Satu hal yang patut dicatat sebagai faktor yang lebih mengukuhkan hubungan saling percaya ini adalah kenyataan bahwa kedua belah pihak (pengrajin dan toke) pada umumnya sama-sama orang Minangkabau, berbeda dengan pola hubungan antara pengrajin sepatu (orang Minangkabau) dengan pemilik toko (orang Cina).

Ada sedikit perbedaan antara kasus Tegal Sari Mandala III dengan kasus PIK, khususnya hubungan antara pengrajin konveksi dengan toke yang memberi modal bahan dan memasarkan produk mereka. Hubungan saling percaya antara pengrajin dengan toke konveksi di PIK diperkuat oleh kenyataan bahwa mereka bermukim dalam lingkungan yang sama, yaitu di kompleks PIK. Sementara pada kasus Tegal Sari Mandala III, kebanyakan pengrajin/pengusaha konveksi yang ada sekarang adalah mantan pekerja dari toke masing-masing sewaktu toke tersebut mulai mengembangkan usaha konveksinya di masa lalu. Para mantan pekerja ini kemudian beralih menjadi pengusaha konveksi ketika sudah memiliki modal sendiri, dan kemudian merekrut orang-orang lain sebagai karyawannya. Demikianlah proses suksesi dari karyawan menjadi pengrajin/pengusaha, dan sebagian kecil di antara mereka kemudian berhasil menjadi toke. Hubungan-hubungan sosial dan bisnis yang sudah terjalin jauh-jauh hari sebelumnya tetap dipelihara dan dimanfaatkan untuk mengembangkan usahanya masing-masing. Munculnya seorang pengrajin/pengusaha baru bisa karena memiliki modal sendiri dari tabungannya, tetapi ada juga yang tumbuh dengan bantuan modal dari toke.

Relasi yang demikian baik tersebut terjadi karena toke juga menaruh kepercayaan yang besar kepada pengrajin/pengusaha. Bentuk kepercayaan dari toke terhadap pengrajin misalnya terlihat dari kenyataan bahwa ia selalu mempercayai berapapun bahan baku (kain bakal) yang diminta oleh pengusaha konveksi. Tidak

ada kekhawatiran toke bahwa para pengusaha konveksi ini akan menyelewengkan bahan baku yang diberikannya, misalnya dengan membuat pakaian untuk dipasarkan sendiri. Sebab apabila hal ini terjadi yang rugi tentu pengusaha konveksi sendiri, karena uangnya yang tertanam pada toke (dalam bentuk pembayaran upah kepada karyawan serta biaya-biaya yang sudah dikeluarkannya untuk pendukung proses produksi lainnya) tidak akan dapat ditagihnya dari toke. Kepercayaan itu juga menguat karena masing-masing pihak menjaga kepercayaan yang sudah diberikan pihak lain kepadanya, misalnya dalam soal waktu yang diperlukan untuk menyelesaikan pekerjaan. Toke percaya bahwa para pengusaha konveksi akan menyelesaikan orderan yang diberikannya tepat waktu. Untuk menjaga kepercayaan tersebut pengusaha konveksi tidak akan meminta orderan kepada toke diluar batas kemampuannya.

Terpaan krisis moneter dan krisis ekonomi yang terjadi beberapa tahun terakhir ini sedikit banyak telah mempengaruhi hubungan saling percaya antara pengrajin/pengusaha dengan mitra pemasarannya, khususnya antara pengrajin/ pengusaha sepatu dengan pemilik toko bahan baku sepatu di pusat kota. Kalau di masa lalu para pengrajin sepatu bisa mendapatkan bahan-bahan baku seperti kulit tanpa harus membayar tunai ke toko bahan baku, tetapi setelah krisis hal itu tidak bisa dilakukan lagi. Saat ini sangat sedikit pengrajin sepatu yang bisa mendapat fasilitas seperti tadi, sehingga para pengrajin pada umumnya harus membayar kontan untuk pengadaan bahan-bahan baku.

Perubahan ini terjadi karena pada saat krisis moneter mulai melanda Indonesia ada sebahagian dari pengusaha sepatu yang gulung tikar dan tidak bisa membayar hutangnya kepada toko bahan baku. Belajar dari keadaan tersebut toko bahan baku sepertinya tidak mempercayai para pengrajin sepatu ini untuk berhutang lagi. Sehingga sekarang berlaku aturan main bahwa seluruh kebutuhan bahan baku harus dibayar secara tunai.

Kekecualian bisa berlaku apabila ada jaminan pembayaran dari pihak pemilik toko sepatu pemesan, maka pemilik toko bahan baku akan memberikannya. Kalau cara ini yang berlaku, biasanya tagihan untuk pembayaran bahan baku pembuatan sepatu akan dilakukan sendiri oleh pemilik toko bahan baku kepada pemilik toko sepatu dimana para pengrajin berlangganan atau yang memberikan jaminan. Hal yang sama juga dialami oleh pengusaha konveksi dalam membeli bahan baku seperti kancing, benang dan kebutuhan lainnya.

Untuk kasus Serang situasi saling percaya juga tampak menonjol dalam hubungan kerja antara penyedia bahan baku dan pengrajin dalam komunitas usaha gerabah. Di sini pengrajin kadang-kadang meminjamkan uang kepada penyedia bahan baku yang keadaan ekonominya kurang (kuli). Misalnya kalau si pengrajin A disuplai tanah sebanyak satu sepeda yang harganya Rp10.000,- maka si A tersebut memberinya sebanyak harga dua sepeda untuk penyuplaian berikutnya. Sebetulnya dapat saja pengrajin mencari sendiri bahan baku itu karena diperoleh secara gratis dari sawah atau tanah pertanian tadah hujan di kampung tetangga, Pandangan. Tetapi sudah menjadi kewajaran dalam pembagian kerja di desa ini bahwa penyedia bahan baku ini ditekuni oleh orang-orang tertentu yang sudah dikenal cukup lama oleh para pengrajin. Di antara mereka sudah terjadi hubungan yang didasari oleh rasa simpati, suatu elemen dasar adanya modal sosial dalam suatu kelompok komunitas. Hal ini terlihat dari 'transaksi' yang terjadi dalam dua kelompok ini yang tidak secara tertulis atau berbentuk kwintasi untuk peminjaman uang. Selama ini situasi saling percaya ini tampak kukuh karena mereka tidak mungkir dari perjanjian semula. Si penyedia sudah hapal betul untuk memberikan kepada langganannya kapan tanah liat harus disediakan. Si Pengrajin juga tidak perlu mengingatkan kapan si penyedia harus menyediakan bahan baku kepadanya.

Situasi saling percaya juga tampak dalam kasus hubungan antara pengrajin dengan pengusaha di bidang pemasaran. Di sini pengrajin memberikan barang dagangannya dalam jumlah yang besar (1 truk). Sedangkan pembayarannya tidak kontan. Seringkali diangsur sampai 2 kali. Tetapi belakangan, setelah terjadi krisis, cicilan pembayaran mengalami penundaan dan kadang-kadang sampai lima kali pembayaran. Bahkan terdapat kasus pemasar yang belum membayar walaupun sudah ditagih beberapa kali. Diakui oleh beberapa pengrajin bahwa situasi krisis telah mengganggu saling percaya antar pengrajin dan pihak pemasar. Dulu misalnya, seorang pengrajin dapat mensuplai barang sampai agen pemasaran di Bali dalam sebulan sebanyak dua kali, sekarang sekali sebulan pun susah. Kegiatan pemasaran sekarang lebih banyak dilakukan di sekitar Jakarta. Berkurangnya kegiatan usaha ini terlihat juga dari mulai absennya para pengusaha etnis Cina dalam pemasaran. Dengan modal yang relatif lebih besar di antara pengusaha ini serta kondisi penjualan yang relatif bagus pada waktu itu, situasi saling percaya berada dalam kontinum cukup baik (sedang). Hal yang tidak lagi terjadi pada kondisi sekarang. Dengan demikian, dalam masa awal otonomi daerah ini justru saling percaya antara pengrajin dan pemasar berada dalam kondisi yang menurun.

4.1.2 Saling Percaya Antara Sesama Pengrajin/ Pengusaha Kecil

Situasi saling percaya diantara sesama pengusaha kecil kurang kondusif untuk kepentingan pengembangan kerjasama. Hampir tidak ada sikap saling percaya dan kemauan tolong menolong di antara sesama pengrajin/pengusaha khususnya berkaitan dengan pengembangan usaha. Keengganan untuk tolong menolong itu misalnya terlihat ketika pengrajin/pengusaha yang memerlukan bantuan modal, dia tidak bisa mengharapkan

sesama pengrajin/pengusaha kecil untuk menolongnya. Hubungan di antara sesama pengrajin/pengusaha yang satu level lebih diwarnai adanya persaingan sehingga satu pihak melihat pihak lain sebagai kompetitor bagi usahanya. Apabila seorang pengrajin/pengusaha mengalami kesulitan dalam permodalan, dia lebih cenderung mengusahakan bantuan dari sumber-sumber lain ketimbang mencoba meminta pertolongan dari sesama pengrajin/pengusaha. Mereka misalnya memilih untuk minta bantuan dari kerabat, bank perkreditan, atau toke di mana mereka biasa menjalin hubungan bisnis.

Keharmonisan dalam berusaha sangat jarang didapat karena rasa curiga mencurigai masih hidup di antara para pengrajin yang satu bidang dan satu level. Mereka cenderung menempatkan soal pengembangan usahanya sebagai bagian dari urusan masing-masing, tidak perlu diperbincangkan dengan sesama pengrajin lainnya. Dalam kehidupan dan pergaulan sehari-hari mereka jarang membicarakan tentang hal-hal yang berkaitan dengan masalah usaha. Cukup kuat kesan bahwa dalam masalah usaha ini mereka sangat tertutup antara satu dengan yang lainnya. Segala yang berkaitan dengan usaha merupakan rahasia bagi mereka, sebab mereka percaya bahwa apabila hal-hal yang berkaitan dengan usahanya diceritakan kepada pihak lainnya, mereka khawatir pengusaha yang lain tersebut akan berusaha untuk menyainginya. Untuk kasus Medan, misalnya, bila seorang pengrajin mengetahui sumber bahan baku yang berkualitas dan murah harganya, mereka akan merahasiakannya kepada pengusaha lainnya. Ada kekhawatiran apabila hal itu diceritakan kepada orang lain, maka pengrajin lain akan mampu menjual produk sejenis lebih murah sehingga bisa mengurangi pangsa pasarnya. Belum tumbuh suatu pemahaman dan kesadaran untuk menggalang kerjasama di antara sesama pengrajin dengan memanfaatkan informasi seperti itu. Pandangan bahwa pengrajin lain adalah kompetitor yang harus diungguli atau dikalahkan masih lebih dominan membentuk perilaku mereka

dalam menjalankan kegiatan usahanya. Gambaran seperti ini terutama terjadi di kalangan pengrajin sepatu yang bermukim di lokasi PIK, komunitas pengrajin gerabah dan emping melinjo. Bahkan untuk kasus pengrajin gerabah tidak saling percaya dapat dilihat dari usaha mendapatkan agen pemasaran. Seorang yang sudah mempunyai pasar di luar Jakarta, misalnya, enggan mengajak pengrajin lain untuk bergabung atau memberikan informasi adanya peluang pasar di tempat lain. Bahkan informasi ini tampaknya ditutup rapat-rapat di antara mereka karena akan mengurangi peluang penjualan barang dagangannya, kecuali di antara pengrajin yang masih memiliki kedekatan hubungan kekerabatan.

Suasana yang agak berbeda ditemukan di lokasi lain, yaitu di Kelurahan Tegal Sari Mandala III. Hubungan kerjasama antara sesama pengrajin/pengusaha bisa ditemukan di lokasi ini, misalnya saling membantu apabila ada pihak yang memerlukan bantuan modal usaha. Sebagian pengrajin/pengusaha kecil di lokasi ini masih mau memberikan bantuan dalam bentuk pinjaman modal jika pengrajin lain memerlukannya. Faktor adanya kaitan kekerabatan antara para pengrajin/pengusaha kecil di kawasan ini tampaknya sangat membantu untuk mendorong tumbuhnya rasa saling percaya dan kemauan untuk tolong menolong dalam mengembangkan usahanya. Para pengrajin/pengusaha di kawasan ini memiliki hubungan-hubungan primordial, yaitu berkerabat dekat karena hubungan darah maupun hubungan perkawinan, berasal dari satu suku yang sama (Minangkabau), atau berasal dari daerah yang sama di Sumatera Barat.

Bagi sesama pengrajin/pengusaha yang masih terikat tali persaudaraan atau karena terikat atas kesamaan daerah asal, ada semacam nilai-nilai dan norma yang dianut bersama bahwa mereka memiliki kewajiban untuk saling membantu bila ada di antara mereka yang sedang dilanda kesulitan dalam menjalankan usahanya. Bantuan yang dapat diberikan bukan hanya dalam

bentuk pinjaman modal uang, tetapi bisa juga dalam bentuk bahan baku atau peralatan. Lazimnya kegiatan saling membantu dalam bentuk pemberian pinjaman tersebut tidak perlu disertai dengan adanya agunan atau jaminan. Apabila si peminjam atau pengusaha yang kesulitan modal ini tidak bisa mengembalikannya, mereka menganggap itu sebagai pertolongan dari sesama warga yang berkerabat atau sederaah asal. Biasanya ini terjadi hanya untuk sesama pengusaha yang memiliki hubungan kekerabatan atau kesamaan daerah asal, misalnya berasal dari desa atau nagari yang sama di Sumatera Barat.

Suasana saling percaya antara sesama pengrajin/pengusaha juga terlihat dalam kehidupan sehari-hari di lingkungan pemukiman mereka di Kelurahan Tegal Sari Mandala III. Dalam pergaulan sehari-hari misalnya di kedai kopi para pengrajin/pengusaha biasa memperbincangkan hal-hal yang berkaitan dengan usaha mereka satu sama lain. Para pengrajin di sini lebih terbuka, tanpa ada rasa curiga terhadap pengrajin lain, sebab mereka percaya bahwa di antara para pengrajin/pengusaha di sini tidak ada yang berniat untuk saling intip dan menjatuhkan pihak lainnya. Ada mekanisme sosial yang sudah terbangun di kawasan ini untuk melindungi mereka dari praktik curang sesama pengrajin/ pengusaha, yaitu melalui pengucilan yang bersangkutan dalam pergaulan sosial. Dalam lingkungan pemukiman yang relatif homogen, dimana warganya terikat hubungan kekerabatan, kesukuan dan daerah asal yang sama, mekanisme sosial demikian dipandang cukup efektif untuk meredam kompetisi yang tidak sehat di antara sesama pengrajin/pengusaha.

4.1.3. Saling Percaya Antara Pengusaha dengan Karyawan

Jumlah karyawan yang bekerja pada setiap unit usaha konveksi, pembuatan sepatu dan pembuatan gerabah biasanya berkisar 5 – 10 orang. Pada umumnya para karyawan tersebut masih memiliki hubungan kekerabatan atau hubungan persahabatan dengan pengusahanya. Selain itu anggota keluarga ada juga yang ikut bekerja sebagai karyawan maupun pengelolaan bisnisnya. Rekrutmen karyawan biasanya berlangsung melalui pengenalan pribadi, atau melalui proses pemagangan bagi pekerja yang belum memiliki keterampilan.

Sistem pengupahan bagi karyawan di usaha pembuatan sepatu, konveksi dan gerabah biasanya dihitung berdasarkan jumlah pekerjaan yang diselesaikan oleh setiap karyawan. Proses produksi mulai dari pengolahan bahan baku hingga selesai barang jadi biasanya dibagi menjadi beberapa bagian pekerjaan, dan setiap pekerja disertai tugas untuk mengerjakan bagian-bagian tertentu dalam proses tersebut. Biasanya setiap karyawan memiliki tanggungjawab terhadap satu bagian pekerjaan. Pemilik usaha menetapkan jumlah upah untuk setiap bagian pekerjaan, sehingga upah yang diterima karyawan tergantung kepada total jumlah pekerjaan yang diselesaikannya. Besar kecilnya upah yang ditetapkan untuk setiap bagian ini tergantung kepada keahlian yang diperlukan untuk mengerjakan pekerjaan tersebut. Karyawan yang bekerja di unit usaha konveksi maupun pembuatan sepatu biasanya menerima gaji sekali seminggu yaitu pada setiap hari Sabtu sore. Sedangkan di usaha gerabah, upah diberikan secara harian.

Para karyawan biasanya selalu berusaha untuk bekerja dengan baik agar majikannya tidak mengalami kerugian. Apabila barang pesanan atau barang orderan menumpuk mereka akan bersedia lembur, dan peluang ini menjadi insentif bagi mereka

untuk meningkatkan jumlah pendapatan. Majikan selalu membayar gaji mereka tepat pada waktunya, dan selalu memomorsatukan gaji karyawan daripada kebutuhan-kebutuhan lainnya. Dalam banyak kasus, majikan biasa mencari bantuan uang ke pihak lain untuk membayar gaji karyawannya, misalnya ketika tagihan dari toko maupun toko-toko penjual sepatu belum cair. Bahkan untuk kasus hubungan pengrajin gerabah dan karyawannya memelihara rasa saling percaya lebih tampak lagi. Tidak segan-segan pengrajin menjual barang pribadinya seperti motor untuk membayar karyawan, jika sumber keuangan lain tidak ada. Hubungan yang baik dan harmonis dilandasi saling percaya satu sama lain juga terpelihara karena para karyawan percaya bahwa majikan tidak akan menerima orderan di luar batas kemampuan mereka.

Hubungan saling percaya antara kedua belah pihak juga tetap terpelihara karena karyawan tidak merasakan adanya praktik eksploitasi dari pihak majikan kepada mereka. Bahkan mereka percaya bahwa majikan senantiasa melakukan upaya yang sungguh-sungguh untuk mendorong mereka berkembang, bukan hanya sebatas menjadi pekerja upahan tapi pada saatnya bisa pula membuka usaha sendiri. Seperti telah disinggung di muka, sudah menjadi kelaziman bahwa proses suksesi dari pekerja atau karyawan menjadi pengusaha pengrajin adalah sebuah proses yang alamiah, sehingga kedua belah pihak senantiasa memelihara dan memanfaatkan hubungan baik untuk perkembangan usahanya. Di kalangan pengrajin/pengusaha yang ada di Kelurahan Tegal Sari Mandala III khususnya ada suatu etos atau penghargaan yang tinggi apabila mereka mampu menjadikan karyawan mereka menjadi pengusaha yang mandiri seperti mereka; dan sebaliknya merasa gagal bila pekerja yang pernah bekerja dengan mereka tak satupun yang bisa membuka usaha sendiri. Mereka merasa mempunyai tanggungjawab untuk lebih mengembangkan karyawannya sehingga bisa membuka usaha sendiri. Ini dapat dimaklumi karena rata-rata karyawan

mereka adalah kerabat atau sahabat mereka. Untuk kasus gerabah, misalnya telah terjadi tiga alih generasi yang suksesinya terbatas pada garis keturunan termasuk menantu.

Di pihak karyawan ada pula kepercayaan atas kemauan majikan untuk membantu mereka kelak bila saaatnya tiba, ketika mereka sudah memiliki keterampilan yang memadai dan mempunyai modal uang, maka majikan akan membantu mereka untuk membuka usaha baru yang berdiri sendiri. Biasanya majikan akan selalu memperhatikan hal ini dan akan membantu karyawannya yang ingin mengembangkan usaha sendiri. Majikan yang tidak mempunyai sifat seperti ini biasanya tidak akan dipercayai oleh karyawannya, dan karyawan juga tidak akan betah berlama-lama bekerja di sana.

Hubungan baik antara karyawan dan pengusaha juga tetap terpelihara karena sebagai majikan pengusaha senantiasa membantu karyawannya yang sedang mengalami kesulitan, terutama kesulitan keuangan. Hal ini misalnya terjadi bila ada seorang karyawan yang membutuhkan uang secara mendadak, majikan akan ikut berusaha menolongnya baik dengan memberikan bantuan langsung atau sekurang-kurangnya memberikan pinjaman. Pengembalian pinjaman dilakukan dengan cara mencicil dengan potongan upah minggunya, dan dengan jumlah yang tidak memberatkan karyawan. Bila dalam rentang masa pelunasan pinjaman tersebut si karyawan kemudian berhenti bekerja, dalam pandangan majikan hal itu tidak sampai menjadi masalah karena dia menganggap bahwa kontribusi tenaga yang diberikan karyawan selama bekerja tentunya secara langsung atau tidak langsung telah ikut menyumbang bagi keuntungan yang diperolehnya dari kegiatan usahanya.

Sifat hubungan baik yang didasari saling percaya agak berbeda terjadi dalam komunitas pengrajin emping. Di sini pengrajin atau pengumpul membayar pekerja tidak dalam bentuk

pengupahan tetapi dalam bentuk jual beli. Sistem pengupahan dihindarkan karena sering mengakibatkan kecurigaan-kecurigaan. Kecurigaan itu dapat muncul dari selisih antara kuantitas bahan baku yang disediakan pengusaha dengan hasil olahan (emping) yang dikerjakan pekerja. Misalnya, si karyawan mengaku hanya mendapat hasil olahan sebanyak 4 kg dari 10 kilo melinjo yang disediakan pengusaha, padahal kenyataannya lebih dari jumlah itu. Dengan sistem pembelian yang sesuai dengan harga pasar, kecurigaan di antara kedua belah pihak dapat dihilangkan. Selain itu, pekerja diberi stimulus untuk mendapatkan hasil kerjanya sebanyak mungkin. Setiap pekerja biasanya dapat menghasilkan emping sebanyak 5 kg emping dari 10 kg melinjo perhari, atau mengalami penyusutan sebanyak 50%. Harga hasil olahan dapat mencapai tiga kali lipat. Pada waktu penelitian dilakukan harga per kilo melinjo mencapai Rp 4.800. Emping waktu itu mencapai Rp16.000/kg. Dengan sistem pembelian ini saling percaya di antara mereka tampak kukuh. Kukuhnya saling percaya ini terutama dapat dilihat dari mekanisme sukarela di antara mereka. Di sini tidak ada kewajiban bagi pekerja menjual hasil olahannya kepada pengusaha yang telah menyediakan bahan baku. Mereka bisa menjual ke pihak lain, asal bahan baku yang diterimanya itu dibayar sesuai harga pasar.

4.1.4 Peran Asosiasi Sukarela dalam Menumbuhkan Saling Percaya

Asosiasi seperti ini setidaknya secara teoritis merupakan lembaga yang ideal untuk berperan dalam menumbuhkan saling percaya karena sifat kerjanya yang sukarela. Di sini kemungkinan kecil sekali derajat tumbuh sikap atau perilaku yang hanya mementingkan sendiri (*self-interest*). Di Medan asosiasi sukarela ini dapat dilihat dari Syarikat Tolong Menolong (STM). Sedangkan di Serang, asosiasi serupa dalam tingkat yang sangat lokal dapat

dikatakan tidak berjalan efektif, tetapi belakang ini muncul adanya asosiasi masyarakat sipil dalam tingkat provinsi yaitu Majelis Musyawarah Masyarakat Banten. Asosiasi ini diangkat dalam laporan ini karena sedikit banyak merefleksikan situasi saling percaya dalam masyarakat.

Secara umum organisasi STM biasanya bergerak di bidang sosial keagamaan dan berfungsi minimal membantu anggotanya dalam hal-hal yang berkaitan dengan kemandirian (sakit atau kematian). Di kawasan PIK terdapat sebuah STM yang bernama STM PIK sedangkan di kawasan Tegal Sari Mandala III terdapat STM Siaga. Kegiatan utama kedua STM ini adalah mengadakan pengajian rutin, yang pada kasus STM PIK dilakukan sekali dua minggu dan di Tegal Sari Mandala III sekali seminggu. Bentuk pengajian yang dilakukan di kompleks PIK adalah sekali mengaji wirid yasin dan sekali ceramah agama yang dilakukan oleh seorang ustad yang sengaja mereka undang. Pengajian ini dilakukan secara bergilir di rumah-rumah penduduk yang menjadi anggotanya. Sedangkan untuk STM Siaga yang berbasis di Kelurahan Tegal Sari Mandala III Lingkungan VII kegiatan pengajiannya rutin dilaksanakan sekali seminggu. Bentuk pengajiannya adalah dengan membaca wirid yasin dan mendengarkan ceramah agama. Pengajian ini juga dilakukan secara bergiliran di rumah-rumah penduduk yang menjadi anggotanya.

Secara langsung tidak ada pengaruh keberadaan asosiasi suka rela ini dengan upaya penumbuhan kewirausahaan di kalangan pengrajin/pengusaha. Anggota STM juga bukan hanya terbatas dari penduduk yang berusaha di bidang kerajinan ini, tetapi termasuk warga dari profesi lainnya yang sama-sama bermukim di lingkungan atau kelurahan tersebut. Karena fokusnya adalah bidang sosial keagamaan, STM tidak pernah mengurus sesuatu yang berkaitan dengan bisnis atau aspek ekonomi dari anggotanya. Peran asosiasi ini pada umumnya

terbatas pada urusan sosial seperti memberikan santunan kepada keluarga anggota yang mendapat kemalangan, membantu menyelenggarakan fardu kifayah bila anggota atau keluarganya meninggal dunia; juga berpartisipasi membantu dalam penyelenggaraan pesta atau hajatan yang diselenggarakan oleh salah seorang anggotanya. Tetapi situasi saling tolong menolong tersebut hanya ditekankan pada masalah-masalah dukacaita dan urusan-urusan sosial lainnya, dan sejauh ini belum menyentuh sama sekali ke aspek ekonomi atau usaha.

Pada kasus STM PIK para pengurusnya pernah mencoba untuk mengubah peranan asosiasi STM seperti digambarkan di atas, yaitu dengan memberi sisipan kegiatan yang berkaitan dengan kegiatan ekonomi anggotanya. Pengurus asosiasi pernah mengarahkan agar dalam setiap pengajian rutin ustad yang diundang sebagai penceramah diminta memberikan penerangan mengenai etika menjalankan usaha menurut agama Islam. Tapi kemudian timbul resistensi dari para anggota sehingga program itu tidak dapat berjalan lama. Anggota yang tidak setuju memberikan alasan bahwa urusan usaha sebaiknya bukanlah menjadi bagian dari urusan asosiasi STM; biarlah organisasi ini tetap fokus mengurus masalah-masalah sosial, sementara untuk urusan usaha atau ekonomi adalah urusan pribadi masing-masing.

Dalam konteks STM Siaga di Lingkungan VII Kelurahan Tegal Sari Mandala III, keberadaan STM memberikan manfaat tidak langsung bagi anggota yang berprofesi sebagai pengrajin/pengusaha, karena STM Siaga dimana mereka menjadi anggotanya juga berfungsi sebagai wadah tukar menukar informasi dan pengalaman. Walaupun pada hakekatnya asosiasi tidak mengurus masalah-masalah dunia usaha, tapi dalam setiap pengajian yang dilaksanakan tidak jarang para anggotanya melakukan komunikasi atau tukar pikiran tentang dunia usaha yang mereka geluti. Pembicaraan tersebut misalnya terjadi antara

sesama anggota ketika acara pengajian belum dimulai. Hal ini memberikan peran yang besar untuk meningkatkan situasi saling percaya di antara sesama anggotanya. Pembicaraan terjadi terutama antara usahawan-usahawan muda dengan usahawan-usahawan tua, khususnya tentang pengalaman mereka dalam menjalankan usahanya di masa lalu. Dari pertemuan inilah usahawan muda banyak belajar dari mereka-mereka yang sudah lama berkecimpung di sektor ini, walaupun pembicaraan itu terjadi dalam suasana yang tidak formal.

Selain itu di PIK ada asosiasi suka rela yang lain yaitu KOPIK (Koperasi Pusat Industri Kecil). Keanggotaan Kopik ini adalah seluruh pengusaha kecil yang ada di kawasan PIK ditambah lagi dengan sebahagian anggotanya yang berasal dari luar PIK tapi tetap berprofesi sebagai pengusaha kecil. Kopik inipun tidak ada fungsinya yang nyata dalam menumbuhkan situasi saling percaya bagi anggotanya. Pada saat sekarang ini koperasi yang ada di PIK ini hanya sebagai papan nama saja tanpa ada kegiatannya sama sekali yang berkaitan dengan dunia usaha. Sisi positif yang dapat diambil oleh para pengusaha dari adanya Kopik ini hanyalah bahwa kantor KOPIK yang juga merupakan Ruko milik ketuanya adalah sebagai tempat kumpul dari para pengusaha yang ada di lingkungan ini. Hampir dalam setiap malamnya para pengusaha yang ada di kawasan ini berkumpul di kantor KOPIK ini untuk bercerita-cerita. Tentu saja dalam berbagai kesempatan bercerita ini sedikit banyaknya mereka pasti memperbincangkan dunia usaha yang mereka geluti. Disadari atau tidak dengan seringnya mereka bertukar cerita ini sedikit banyak akan memperkuat situasi saling percaya di antara mereka.

Asosiasi suka rela lainnya yang ada di kalangan pengusaha kecil ini adalah KOPINKRA (Koperasi Induk Kerajinan), yang terdapat di Kelurahan Tegal Sari Mandala III. Tetapi seperti halnya KOPIK di kompleks PIK, asosiasi ini juga

hanya sekedar nama sementara kegiataannya tidak ada sama sekali. Oleh karena itu, asosiasi yang mengatasmakan usaha kerajinan kecil ini sama sekali tidak ada manfaatnya bagi para pengusaha/pengrajin. Dengan demikian, tidak ada sama sekali tindakan yang dilakukan oleh asosiasi ini dalam menumbuhkan situasi saling percaya diantara sesama anggotanya. Keanggotaan Kopinkra ini tersebar luas baik di kawasan PIK maupun di Kelurahan Tegal Sari Mandala III.

Tidak berfungsinya koperasi bagi usaha gerabah juga menunjukkan bukti lain kurang berfungsinya asosiasi masyarakat sipil dalam penciptaan situasi kondusif untuk pengembangan modal sosial, khususnya saling percaya. Di sini pernah berdiri koperasi pada awal 1980an. Tetapi karena tidak dirasakan manfaatnya oleh masyarakat terutama pengrajin gerabah, maka koperasi mati dengan sendirinya. Sekitar setahun yang lalu didirikan lagi koperasi dengan anggotanya para pengrajin gerabah, tetapi tidak satupun di antara mereka menjadi pengurus. Koperasi ini didirikan untuk menyambut *crash program* pemerintah yang mengucurkan dana bagi UKM, tetapi karena menunggu kucuran dana dari luar, koperasi ini belum mampu memberikan injeksi modal bagi para pengrajin yang sedang mengalami kesulitan permodalan. Koperasi Sumber Usaha (KSU) di Waringin Kurung juga menunjukkan kinerja yang kurang lebih sama. Koperasi ini belum mampu memberikan pinjaman modal yang diperlukan pengusaha kecil atau menjadi pengelola pemasaran hasil olahan dari sekitar 70-100 pengrajin.

Lemahnya peran asosiasi masyarakat sipil dalam tingkat lokal tersebut barang kali merefleksikan modal sosial khususnya situasi saling percaya dalam lingkup yang lebih luas yaitu dalam masyarakat Banten atau Serang. Situasi ini dapat dilihat dari munculnya asosiasi masyarakat sipil seperti Majelis Musyawarah Masyarakat Banten (M3B). Dalam kongres M3B in terlihat jelas bagaimana sikap saling curiga itu terjadi, tidak hanya antara

masyarakat, tetapi juga antara pemerintah dan masyarakat serta antara tingkatan pemerintah sendiri. Hadirnya asosiasi ini bukannya dapat menjembatani saling percaya, malah justru mengundang kecurigaan dari berbagai pihak¹.

¹ Forum yang berbentuk kongres dan diselenggarakan oleh Majelis Musyawarah masyarakat Banten ternyata melahirkan sikap pro-kontra di kalangan masyarakat Banten umumnya dan masyarakat Serang pada khususnya. Sikap pro kontra ini tidak hanya terjadi pada peserta forum itu, tetapi melebar ke kelompok-kelompok yang berada di luar peserta dan waktu penyelenggaraannya. Hal ini mungkin dapat menjadi indikasi seberapa besar adanya saling percaya di antara mereka. Dalam forum itu misalnya dipertanyakan, kenapa kelompok-kelompok tertentu tidak diundang. Diketahui kemudian bahwa kelompok lain yang dimaksud adalah kelompok tokoh kharismatik H. Tb. Chasan Sochib. Ketika ditanyakan lebih jauh, kenapa tokoh ini tidak diundang? Jawaban yang diperoleh adalah karena tokoh ini merupakan 'musuh' dari ketua presidium M3B yaitu Taufik Nuriman⁹ yang sekarang ini menjabat sebagai wakil bupati Serang. Dalam forum itu, Taufik menyebut-nyebut kekuatan di balik gubernur Banten, walaupun dia tidak menyebutnya secara eksplisit siapa orangnya. Akan tetapi, tampaknya peserta kongres sudah memaklumi siapa yang dimaksud. Ternyata kemudian konflik itu berlanjut setelah terjadinya forum itu. Bahkan beberapa media lokal merekamnya dalam beberapa hari kemudian. Tokoh Komite Perintis Pembentukan Propinsi Banten, Aceng Ishak melihat forum M3B itu memecah belah. Bahkan Tokoh Tb. Chasan Sochib, yang merasa dirinya diungkit-ungkit dalam forum itu, bereaksi cukup keras serta menganggap bahwa M3B itu ilegal dan inkonstitusional yang melawan kekuatan masyarakat sipil Banten. Taufik sendiri yang pada forum kongres tidak secara definitif menyebut orang, kemudian menyebutnya eksplisit. Ia misalnya secara terang-terangan kemudian menyebut Gubernur Djoko itu disetir oleh Chasan Sochib.

4.2. Perkembangan Kerjasama Antara Wirausahawan

4.2.1. Latar Belakang Jiwa Kewirausahaan

Untuk kasus Medan, para pengusaha kecil yang bergerak di sektor pengrajin sepatu ataupun di sektor konveksi adalah para perantau yang berasal dari daerah Minangkabau. Daerah asal mereka pun di Sumatera Barat banyak yang sama, yaitu berasal dari daerah Kabupaten Padang Pariaman. Mereka inilah pada umumnya yang menguasai sektor usaha kecil di bidang konveksi dan pengrajin sepatu di kota Medan. Pada saat sekarang ini mereka telah menyebar di berbagai sudut kota Medan dengan pusatnya di daerah Sukaramai.

Menurut keterangan informan sejarah migrasi orang-orang Minangkabau dari Padang Pariaman ke kota Medan sudah dimulai sejak awal tahun 1930-an. Pada saat itu jalur transportasi dari daerah asalnya ke kota Medan belum ada seperti sekarang. Informan menuturkan bahwa gelombang pertama orang-orang Pariaman yang pergi merantau ke kota Medan ada yang harus melakukan perjalanannya dengan berjalan kaki. Jarak yang begitu jauh atau kira-kira 1000 KM tersebut ditempuh dalam waktu kira-kira 1–2 bulan.

Orang-orang Pariaman, terutama kaum laki-lakinya dikenal sebagai perantau yang ulet. Alasan utama mengapa mereka harus merantau adalah kesulitan ekonomi di kampung halaman. Kehidupan ekonomi yang sulit di daerah asal memaksa mereka harus mencari daerah lain guna untuk mencari penghidupan yang lebih baik. Salah satu tujuan utama perantauan ketika itu adalah Tanah Deli yang sedang berkembang perekonomiannya akibat dibukanya beberapa perkebunan oleh pemerintah Hindia Belanda.

Kesulitan di daerah asal terutama karena mereka tidak bisa lagi menggantungkan hidup di sektor pertanian dan perikanan. Topografi tanahnya yang berbukit sampai pegunungan membuat lahan pertanian yang dapat dikelola tidak begitu luas. Demikian juga di sektor perikanan, akibat tidak bersahabatnya gelombang laut di daerah mereka yang berhadapan langsung dengan Samudera Hindia, membuat mereka sangat jarang menggantungkan kehidupannya di sektor perikanan ini. Dengan keadaan yang seperti ini, mau tak mau mereka harus mencari penghidupan di luar kedua sektor tersebut. Menjadi pengusaha kerajinan tangan adalah pilihan yang mereka ambil. Hingga masa kini daerah Pariaman termasuk daerah pusat pengrajin di Pulau Sumatera.

Menggantungkan kehidupan di sektor kerajinan tangan tentu sangat berkaitan erat dengan pemasaran supaya bisa dijadikan sebagai sandaran hidup. Apabila mereka masih bertahan di daerah Pariaman, tentu prospek pemasaran terhadap hasil kerajinan mereka tidak akan begitu baik, karena kebutuhan masyarakat akan hasil kerajinan mereka tidak begitu tinggi. Oleh karena itulah mereka harus pergi merantau agar dapat lebih mengembangkan usaha kerajinan tangan mereka. Tujuan merantau yang utama adalah kota Medan karena merupakan kota besar yang terdekat dan sedang tinggi tingkat pertumbuhan ekonominya seperti yang disebutkan di atas.

Dengan demikian pada awal-awal sejarah perantauan ke kota Medan, orang-orang yang merantau tersebut pada umumnya sudah mempunyai keahlian. Mereka tidak akan mau pergi merantau apabila mereka belum punya keahlian. Apabila belum punya keahlian pergi merantau, mereka takut akan lebih sengsara dirantau orang, sehingga misi yang dibawa yaitu untuk lebih meningkatkan kehidupan sanak kerabat yang ada di kampung halaman tidak akan tercapai. Kedaan yang seperti ini terjadi hingga tahun 1970-an. Generasi yang datang merantau setelah

tahun 1970-an tidak lagi terpaku pada aturan lama, sehingga meskipun belum dibekali suatu keahlian mereka sudah berani pergi merantau. Perantau yang datang kemudian banyak menempa keahlian dengan cara belajar dari mereka yang sudah terlebih dahulu merantau. Hal ini disebabkan karena sudah banyak sanak kerabatnya yang ada di kota Medan dan bisa dijadikan sebagai tempat bergantung untuk sementara dan sekaligus menjadi tempat untuk belajar (magang).

Menurut keterangan informan pengrajin yang pertama sekali melakukan migrasi ke kota Medan adalah pengrajin sepatu. Sesampainya di kota Medan, karena mereka telah terbiasa bekerja keras di daerah asal, bukan hal yang sulit bagi mereka untuk mengembangkan usahanya di kota Medan. Secara perlahan-lahan jiwa kewirausahaan mereka semakin terasah sehingga mampu melalui berbagai tantangan yang ada dan membuat mereka tetap eksis di sektor ini sampai saat ini.

Karakteristik perantau yang umumnya gigih dalam memperjuangkan kesuksesan usahanya tentu saja tidak menjadi gambaran dalam komunitas gerabah maupun emping melinjo di Serang. Hal ini karena dua komunitas terakhir merupakan penduduk asli Banten. Jadi walaupun disebut pendatang, mereka adalah pendatang dari desa atau daerah lain. Walaupun demikian, tetap terlihat bahwa pendatang dari daerah lain di Banten ini, mencapai kemajuan yang lebih berarti. Kasus pengrajin yang berhasil menjangkau Bali dan peran yang dilakukan pengumpul emping yang dapat menyuplai kebutuhan melinjo bagi pekerja dan menampung hasil olahannya merupakan contoh bahwa pendatang relatif lebih berhasil. Di balik keberhasilan mereka ini adalah kemampuannya menanamkan rasa saling percaya betapapun masih dalam lingkup hubungan vertikal.

Usaha gerabah yang telah berjalan sekitar setengah abad ini penting dari sisi ekonomi rakyat karena hampir setengah penduduk desa ini hajat hidupnya tergantung pada kerajinan tanah liat ini. Bahkan menurut pengakuan ketua BPD, gerabah ini diharapkan menjadi salah satu sumber utama PAD di desa Bumijaya. Menurut pengakuan aktifis desa ini, solidaritas dan kebersamaan pengusaha itu rendah.

Minimnya modal sosial dalam tingkat makro kurang lebih menunjukkan kenyataan modal sosial dalam tingkat mikro. Desa Bumijaya adalah sebuah desa yang memendam potensi besar, tetapi ia tidak pernah teraktualkan menjadi sebuah desa maju. Kerajinan gerabah yang ditekuni sebelum tahun 1950an ini tidak banyak membantu wajah perekonomian desa. Dari satu generasi ke generasi berikutnya menunjukkan kemajuan yang tidak berarti. Para pengrajin di desa ini hanya bangga pada sejarah pergerabahan di tanah air, yang menurut mereka berasal dari daerah ini. Usaha gerabah Plered, menurut mereka, lebih muda dari usaha gerabah di desa Bumijaya. Tetapi kebanggaan itu hanya sampai di situ. Bukti menunjukkan bahwa usaha gerabah Plered lebih maju dilihat dari kualitas, kehalusan, tingkat estetika dan volume penjualan. Padahal diketahui oleh para pengrajin di desa ini bahwa kualitas tanah liat yang menjadi bahan dasar kerajinan ini jauh lebih bagus dibandingkan bahan dasar yang tersedia di Plered.

Rendahnya tingkat kemajuan tidak hanya dari sisi usaha gerabah, tetapi juga dilihat dari situasi desa ini yang menunjukkan kurangnya kebersamaan. Dapat dilihat di mana-mana bahwa masyarakat di desa ini kurang memperhatikan kebersihan dan kesehatan lingkungan. Misalnya, got-got sepanjang desa ini berubah fungsi menjadi *septic tank* yang merusak udara dan pemandangan. Desa yang pada bulan Oktober 2002 menjadi tuan rumah dilaksanakan FATA (asosiasi travel se Asia) ini menunjukkan sikap yang kurang tanggap pada kondisi

lingkungan sekitar. Di desa ini hanya ada fasilitas sekolah sampai SD. Sementara untuk melanjutkan sekolah ke jenjang lebih tinggi atau ke puskesmas, penduduk di desa ini harus pergi ke desa tetangga.

4.2.2. Peranan Asosiasi Sukarela dan Jaringan Kekerabatan Dalam Pengembangan Kerjasama

4.2.2.1. Peranan Asosiasi Sukarela

Sejauh ini belum ada suatu asosiasi yang dapat berfungsi baik dan efektif sebagai wadah bagi para wirausahawan di lokasi penelitian untuk membangun kerjasama. Secara formal di lingkungan komunitas yang diteliti ini pernah berdiri asosiasi berbentuk koperasi seperti koperasi para pengrajin gerabah di Bumijaya, koperasi sumber usaha di Waringin Kurung, KOPIK di kompleks PIK dan KOPINKRA yang khusus beranggotakan pengrajin sepatu di Tegal Sari Mandala III maupun di kompleks PIK Medan. Tetapi seperti telah digambarkan di muka, asosiasi-asosiasi ini tidak pernah berkembang dan akhirnya tidak memberikan kontribusi positif bagi anggotanya dalam bentuk dukungan untuk kemajuan usaha. Seorang informan menuturkan bahwa beberapa tahun lalu Kopinkra pernah mendapat orderan dari pihak pemerintah untuk memproduksi sepatu yang akan didistribusikan kepada pegawai di kantor pemerintah daerah. Tetapi penyertaan lembaga Kopinkra dalam urusan tersebut hanya formalitas, dan pada kenyataannya pekerjaan tersebut hanya melibatkan segelintir orang yang menjadi pengurus dan tidak memberikan manfaat bagi anggota organisasi secara keseluruhan. Cara pengelolaan lembaga yang demikian itu kemudian menggerus rasa percaya anggota terhadap asosiasinya, sehingga pada akhirnya asosiasi sejenis koperasi ini tidak berjalan lagi.

Demikian pula halnya dengan asosiasi KOPIK yang pernah berdiri di kompleks PIK. Terbentuknya koperasi ini juga tidak terlepas dari campur tangan pemerintah ketika sentra kerajinan ini baru dibangun, dengan harapan ia menjadi wadah berhimpun bagi para pengrajin di PIK untuk memajukan usaha mereka. Tapi seperti telah disebutkan di atas secara kelembagaan fungsi dari KOPIK ini sama sekali tidak ada bagi pengrajin/pengusaha yang menjadi anggotanya di kompleks PIK. Namun hal positif yang dapat diambil dari adanya KOPIK ini adalah bahwa rumah ketua pengurus KOPIK selama ini sering dijadikan sebagai tempat berkumpul beberapa pengrajin pada malam hari, sehingga arena itu merupakan tempat bertukar pikiran atau komunikasi di antara sesama penghuni kawasan ini.

Koperasi untuk para pengrajin gerabah di Bumijaya-Ciruas juga belum menunjukkan kontribusinya yang efektif dalam membangun kerjasama antara pengusaha kecil di komunitas ini. Koperasi yang juga tidak lepas dari kepentingan pemerintah dalam menyalurkan dana UKM ini, ketika penelitian dilakukan belum berhasil memberikan pinjaman modal yang sangat ditunggu-tunggu pengrajin. Adanya kerjasama yang diperankan oleh KSU Waringin Kurung juga belum kelihatan berhasil. Komunitas pengrajin emping ini mengadakan pengaturan untuk kerjasama sifatnya tidak kelembagaan. Oleh karena itu, usaha ini juga belum menunjukkan keberhasilan yang signifikan. Padahal dari segi kualitas, emping hasil olahan komunitas Waringin Kurung ini lebih bersih, lebih tipis dan rata. Karena lemahnya peran asosiasi sipil dalam mengelola kerjasama, maka seorang pengrajin di sini pernah bekerja sama dengan PT Purna Sentana Baja (PSB), sebuah anak perusahaan Krakatau Steel dalam bidang ekspor-impor. Akan tetapi Kerjasama ini juga tidak berjalan panjang. Kerjasama pemasaran produknya dapat berjalan secara kontinue dengan frekuensi yang lebih tinggi, misalnya sebulan sekali masih merupakan cita-cita. Hal ini tidak dilakukan Purna dengan alasan yang tidak begitu jelas. Dalam hal produksi, kapasitas produksi

emping melinjo ini cukup besar. Dikemukakan oleh seorang pengrajin bahwa ia bersama kelompok kerjanya dapat menghasilkan 5 kwintal dalam 5 hari. Hal itu dapat dilakukan karena bahan bakunya tersedia banyak, selain semangat pengrajin yang sangat tinggi. Akan tetapi karena *networking* yang lemah membuat usaha kurang maju.

Sementara itu keberadaan STM PIK yang hingga saat ini masih aktif khususnya dalam bidang pengajian dan kegiatan-kegiatan sosial lainnya, tidak memberikan pengaruh yang signifikan untuk menumbuhkan kerjasama di bidang usaha kerajinan. Sedikit upaya yang pernah dicoba pengurus STM PIK untuk memasukkan dimensi ekonomi dalam pembahasan materi pengajian mingguan seperti telah disebutkan di atas bahkan mendapat penolakan dari sebagian anggotanya. Oleh seorang informan disebutkan bahwa penolakan itu didasari adanya keengganan anggota yang berprofesi pengrajin itu untuk mempersoalkan masalah-masalah etika dan praktik berusaha mereka yang sedikit banyak masih menyimpang dari prinsip-prinsip ajaran agama Islam.

Kontribusi minimal dari asosiasi sukarela sejenis STM Siaga juga terlihat di Kelurahan Tegal Sari Mandala III. Peranan langsung dari asosiasi semacam ini untuk menumbuhkan iklim kerjasama di bidang ekonomi tidak ada sama sekali, termasuk untuk pengembangan kerjasama antara wirausahawan yang juga sekaligus menjadi anggota STM Siaga. Peran asosiasi dalam hal ini hanyalah sebatas ajang komunikasi tidak resmi antara dua atau tiga orang anggotanya yang kadang-kadang menghasilkan *deal-deal* tertentu untuk menjalin kerjasama di antara mereka.

4.2.2.2. Peranan Jaringan Kekerabatan

Dibandingkan dengan asosiasi suka rela seperti STM dan koperasi tersebut di atas, peran jaringan kekerabatan jauh lebih nyata dalam mengembangkan kerjasama di antara para usahawan. Pada bagian sebelumnya telah disinggung bagaimana proses migrasi orang Minangkabau khususnya yang berasal dari daerah Pariaman ke kota Medan. Sesampainya di kota Medan, pola kekerabatan mereka yang matrilineal (mengikuti garis keturunan dari pihak ibu) tetap mereka pertahankan, dan nilai-nilai budaya yang terkait dengan sistem matrilineal tersebut juga tetap dijadikan rujukan dalam kehidupan sosial di daerah rantau.

Para perantau generasi tahun 1970-an dan sesudahnya, seperti yang telah disebutkan pada bagian sebelumnya, mereka merantau ke kota Medan tanpa dibekali suatu keahlian yang memadai sebagaimana halnya para pendahulu mereka. Sudah menjadi kelaziman pula dan sudah menjadi tradisi baru bahwa perantau yang datang kemudian biasanya akan menumpang untuk sementara waktu di rumah kerabatnya yang ada di kota Medan, dan keluarga paman (mamak) umumnya menjadi pilihan utama sebagai "induk semang" di rantau. Seperti diketahui, dalam adat Minangkabau mamak bertanggung jawab untuk melindungi kemenakannya.

Pola yang banyak terjadi, dan ditemukan juga di kedua lokasi penelitian di Medan yaitu bahwa perantau yang notabene adalah kerabat dari para pengrajin/pengusaha ini pada awalnya akan menapaki karir sebagai pekerja magang di tempat paman (mamak) atau kerabatnya yang lain di rantau. Di sinilah mereka mulai belajar dan diajari menjalankan usaha sebagaimana yang dilakukan oleh "induk semangnya". Regenerasi keterampilan membuat sepatu maupun menjahit pakaian, dan juga kepandaian berwirausaha berlangsung melalui pola-pola rekrutmen karyawan seperti ini. Hal yang menarik untuk dicatat dalam proses ini ialah

perlakuan dari si paman, induk semang, atau pengrajin/pengusaha, yang tetap memberikan upah selayaknya kepada kemenakan, kerabat, atau siapapun tenaga kerja yang magang di tempatnya. Oleh karena itu, setiap orang dari awal diajari untuk berlaku secara ekonomis.

Proses pembelajaran ini bukan hanya untuk mendapatkan keterampilan, tetapi juga bagaimana mengelola keuangan kemenakannya supaya gaji yang diberikan tidak dihabiskan semua, melainkan ditabung sebahagian untuk dapat menjadi modal bagi kemanakan untuk membuka usaha baru kelak bila masanya telah sampai. Proses pembelajaran ini biasanya berlangsung 3 sampai 5 tahun tergantung kepada kemampuan si kemenakan, atau kerabat, atau tenaga kerja yang bekerja sebagai karyawan biasa, baik dari penguasaan keterampilan teknis maupun kemampuan modal material. Apabila kemenakan telah pandai dan uang tabungannya telah cukup, maka paman akan menyuruh sendiri kemenakannya untuk membuka usaha baru yang sama sekali lepas darinya. Paman tentu tidak akan lepas tangan begitu saja terhadap usaha kemenakan ini, tetapi akan terus membantunya misalnya dalam bentuk penambahan modal, peralatan atau bahan baku.

Tapi dukungan paman atau mantan induk semang tersebut biasanya tidak sampai mencakup pada segi pemasaran. Untuk urusan yang satu ini setiap pengusaha baru harus berjuang sendiri mencarinya. Dalam industri kecil seperti pembuatan sepatu dan pakaian konveksi ini penguasaan pasar merupakan hal yang paling penting. Apabila kemenakan yang baru membuka usaha sendiri tadi tidak bisa mencari pemasarannya sendiri dan harus tetap dibantu, mereka berpandangan bahwa sampai kapanpun ia tidak akan mampu berdiri sendiri. Oleh karena itulah biasanya paman, yang mulanya berfungsi sebagai majikan itu, tidak akan mencarikan pemasaran untuk bekas karyawannya yang membuka usaha baru. Mekanisme ini menjadi pilihan bagi

mereka karena majikan sendiri masih kekurangan pasar untuk menampung produk yang dihasilkannya sendiri.

Kerjasama yang sifatnya satu arah vertikal seperti ini tidak hanya terjadi apabila majikan dan karyawan masih mempunyai hubungan kekerabatan seperti dikemukakan di atas, tapi umum berlaku antara majikan dan karyawan yang bersal dari Pariaman yang pada umumnya terikat oleh sentimen satu kesatuan daerah asal misalnya nagari atau desa. Kenyataan ini terjadi karena orang-orang Pariaman memandang bahwa mereka yang datang dari daerah asal yang sama terikat oleh satu kesatuan kedaerahan, dan sedikit banyak biasanya masih terikat pertalian kekerabatan meskipun sudah jauh. Tentunya karena karyawan yang telah membuka usaha sendiri tersebut merasa adanya ikatan dengan induk semangnya yang dulu, kerja sama di antara mereka akan berjalan secara terus menerus.

Dari keterangan di atas terlihat bahwa ikatan kekerabatan memberikan kontribusi yang positif terhadap kerjasama di antara para pengusaha ini. Para pengusaha yang masih memiliki hubungan kekerabatan atau minimal memiliki kesatuan daerah asal akan tetap saling bekerjasama, karena pada awalnya usaha mereka dimulai dengan saling bantu membantu.

Unsur kekerabatan inilah yang juga memberikan fungsi positif kepada kerjasama yang terjadi dalam komunitas pengrajin gerabah. Tetapi berbeda dengan kekerabatan dalam kasus Medan yang menggunakan juga keluarga luas atau kesamaan asal-usul daerah, untuk kasus Serang, kekerabatan yang fungsional adalah kekerabatan dalam garis keluarga inti. Sebagaimana dikemukakan di muka, para pengrajin gerabah sekarang ini sudah termasuk dalam generasi ketiga. Walaupun demikian, generasi kedua masih tetap terlibat tapi sebatas pada manajemen. Sedangkan generasi pertama sudah tidak terlibat aktif lagi dalam kegiatan usaha. Mereka pada umumnya menjadi orang yang

dimintai pengalamannya oleh anak cucu mereka. Hal ini diperlukan karena sebagai pendatang baru sering terjadi kehabisan modal, kehabisan barang, kurang kontrol, kurang ulet dan masih senang poya-poya. Peran orang tua juga masih diperlukan untuk membiasakan anak-anaknya mengambil untung sewajarnya. Pernah terjadi pengrajin baru mengambil untung banyak-banyak pada bulan ini, tetapi kemudian bulan berikutnya tidak ada yang membeli, karena transaksi bulan lalu yang mengecewakan pembeli. Tampaknya kekerabatan ini pula yang menjadi perekat dan pelumas dalam jaringan pemasaran gerabah khususnya untuk daerah Jakarta dan sekitarnya.

Fungsi kekerabatan juga efektif dalam komunitas pengrajin emping melinjo. Di sini jaringan produksi sebetulnya adalah rumah tangga-rumah tangga yang merupakan keluarga inti. Rumah tangga ini merupakan unit produksi bagi pengumpul atau pemilik modal yang menyediakan bahan baku melinjo. Ayah, ibu dan anak-anak mereka merupakan jaringan produksi dalam tiap unit keluarga. Sementara itu jaringan antar keluarga dihubungkan oleh peran seorang pengumpul atau yang memberikan bahan baku sebagaimana telah dikemukakan. Fungsi kekerabatan ini tampaknya tidak hanya terbatas dalam lingkungan lokasi itu, tetapi juga melebar ke daerah lain di sekitar Banten. Dengan memfungsikan kekerabatan inilah *network* produksi atau pemasaran seorang pengrajin di Waringin kurang bisa menjangkau daerah lain seperti Cilegon.

4.2.3. Kondisi Riil Kerjasama Antar Sesama Pengusaha

4.2.3.1. Kerja Sama di Bidang Usaha

Sangat jarang terjadi kerjama sama antar sesama pengusaha di kedua lokasi ini terutama di bidang pemasaran,

bahkan persaingan cukup tinggi antara sesama pengrajin/pengusaha di bidang ini. Masing-masing pengrajin/pengusaha harus berusaha keras mencari mitra pemasaran produknya. Persaingan yang tinggi itu terjadi terutama di kalangan pengrajin/pengusaha sepatu dan gerabah. Salah satu bentuk negatif dari persaingan itu adalah adanya pengrajin/pengusaha yang sengaja menjatuhkan harga jual produknya terutama bila mereka merasa ada kebutuhan yang sangat mendesak. Akibatnya harga produk menjadi tidak terkontrol dan harga jual dari pengrajin lainnya pun ikut jatuh. Persaingan seperti ini terutama terjadi di kalangan pengrajin/pengusaha sepatu di kompleks PIK dan pengrajin gerabah di Bumijaya.

Akibat lanjutan dari persaingan harga terutama untuk sepatu dan konveksi di Medan adalah kualitas produk mereka yang menurun karena harus menyesuaikan dengan nilai jual di pasar. Mereka terdorong untuk semata-mata mencari pasar yang bisa menampung produk mereka segera meskipun dengan konsekwensi harga penjualan yang semakin rendah. Patut dikemukakan di sini bahwa para pengrajin pada umumnya tidak menjual langsung ke konsumen, melainkan melalui toko-toko atau salesman yang menjadi pedagang antara. Oleh karena itu, pihak yang menikmati suasana persaingan antara pengrajin/pengusaha sepatu tersebut bukan konsumen sepatu melainkan para pengusaha toko yang menjadi tampungan produksi mereka. Rentetan berikutnya adalah rusaknya citra barang produksi mereka, yang pada akhirnya akan membawa konsekwensi kerugian dalam jangka panjang bagi para pengrajin/ pengusaha di PIK khususnya.

Sementara itu, iklim persaingan di kalangan pengrajin/pengusaha sepatu dan konveksi yang ada di Kelurahan Tegal Sari Mandala III tidak sekeras yang terjadi di kompleks PIK. Walaupun tingkat persaingan di antara mereka cukup tinggi, tapi

mereka tidak pernah mempermainkan harga. Sudah ada semacam patokan harga terendah yang mereka buat, apabila ada seorang pengusaha yang melanggar ketentuan ini, ia akan mendapat sanksi sosial dari lingkungannya. Bentuk sanksi sosial tersebut adalah dikucilkannya ia dari lingkungan pergaulan sosial setempat, dan tidak memperoleh apresiasi lagi dalam kehidupan sosial di lingkungan pemukiman mereka. Bahkan pengucilan itu akan semakin luas bila cerita tentang tindakan melanggar aturan main tersebut berkembang ke seluruh komunitas masyarakat Padang Pariaman yang ada di kota Medan. Warga masyarakat asal Padang Pariaman yang ada di kota Medan selalu berhubungan karena keterikatan akan kekerabatan atau kesatuan daerah asal, sehingga informasi seperti itu cepat menyebar di antara mereka. Apabila sanksi yang diberikan sudah datang juga dari lingkungan sosial sederaah asal, maka pengusaha yang menyalah tadi akan "mati kartu" untuk meneruskan usahanya di kota Medan.

Memang sebahagian besar pengusaha sudah mulai menyadari bahwa adanya kerjasama dalam pemasaran ini sangat diperlukan agar harga produk senantiasa terjaga. Kerjasama yang diinginkan ini adalah berupa suatu usaha pemasaran produk bersama yang dikoordinir oleh suatu badan baik yang berbentuk koperasi maupun dalam bentuk badan hukum lainnya. Namun para pengrajin/pengusaha sendiri mengaku belum mampu merealisasikannya, karena keterbatasan dana dan sumberdaya manusia yang terampil mengelola pemasaran bersama tersebut, sehingga mereka mengharapkan adanya dukungan dari pihak lain, terutama pemerintah, untuk merealisasikan keinginan itu. Potensi awal untuk terbentuknya pemasaran bersama itu sesungguhnya sudah ada, yaitu dalam bentuk adanya konsensus tentang aturan main yang mengikat para pengrajin/pengusaha untuk tidak mempermainkan harga demi kepentingan usahanya sendiri. Potensi lainnya adalah kenyataan bahwa lingkungan sosial dimana mereka menjalankan usaha memiliki pengaruh

yang cukup efektif untuk mengontrol perilaku warganya melalui pemberlakuan sanksi sosial.

Bila dalam konteks pemasaran barang produksi mereka sangat diwarnai oleh suasana persaingan sesama pengrajin/pengusaha, agak berbeda halnya dalam proses produksi. Di bidang ini kadangkala telah tumbuh suatu realitas kerjasama antar sesama pengrajin. Kerjasama yang terbentuk dalam sektor produksi ini misalnya kemauan untuk saling berbagi order antara sesama pengrajin walaupun masih sebatas karena adanya hubungan kekerabatan. Untuk kasus usaha gerabah, sepatu dan emping misalnya, jika seseorang pengrajin/pengusaha mendapat orderan dalam jumlah cukup besar dari toko sepatu, atau pihak lain yang memesan, pengrajin tersebut biasa mengajak pengrajin lain untuk ikut membantu proses pengerjaannya. Untuk kasus industri sepatu, cara seperti ini dipandang lebih hemat dibandingkan jika mereka harus menambah peralatan sendiri dan merekrut pekerja baru. Kerjasama di kalangan pengrajin/pengusaha yang masih bertalian kekerabatan bukan hanya terjadi dalam kasus seperti di atas, tetapi juga berlaku dalam hal penggunaan alat produksi dan permodalan.

Suasana persaingan juga tidak cukup kentara di kalangan pengusaha kecil yang bergerak di bidang konveksi, tetapi sebaliknya jalinan kerjasama juga tidak terjadi di antara mereka. Persaingan tidak muncul di kalangan pengrajin/ pengusaha konveksi karena hubungan bisnis antara pengrajin dengan toke /pemodal besar usaha konveksi relatif sudah mapan, dan kerjasama di antara mereka sudah berlangsung dalam waktu lama. Oleh karena itu, pengrajin/ pengusaha konveksi yang ada di Kelurahan Tegal Sari Mandala III maupun di kompleks PIK sudah memiliki mitra tetap, baik yang mendukung mereka dalam proses produksi (modal bahan baku dan keuangan) maupun untuk memasarkan barang jadi. Jadi mereka tidak perlu bersaing dengan pengrajin/pengusaha konveksi lainnya untuk memasarkan

barangnya. Dalam hal kerjasama di bidang produksi tidak ada sama sekali. Hampir tidak pernah mereka memiliki order yang berlebih karena order mereka minta kepada toke besar sesuai dengan kemampuan tenaga kerja yang ada di perusahaan mereka.

Di kawasan PIK ada satu bentuk kerjasama yang terjadi antara pengusaha konveksi dengan pengusaha sepatu, khususnya dalam proses pengerjaan barang, dan melibatkan individu-individu anggota keluarga kedua belah pihak, bukan tenaga kerja resmi yang bekerja di lingkup usahanya masing-masing. Kerjasama yang saling menguntungkan itu terjadi dalam bentuk pemberian pekerjaan oleh para pengusaha konveksi kepada anggota keluarga pengrajin sepatu. Setelah pakaian selesai dijahit, untuk pemasangan kancing para pengusaha konveksi biasanya memberikan pekerjaan ini kepada anggota keluarga pengrajin sepatu. Oleh keluarga pengrajin sepatu pekerjaan ini biasanya dikerjakan pada waktu senggang yaitu malam hari atau setelah pekerjaan membuat sepatu telah selesai. Dengan demikian sebagian anggota keluarga pengrajin sepatu dapat memanfaatkan waktunya untuk hal yang menghasilkan uang, sedangkan keluarga pengusaha konveksi merasa terbantu karena mereka tidak perlu disibukkan lagi dengan urusan-urusan kecil seperti itu. Mereka dapat lebih berkonsentrasi kepada pekerjaan menjahit, agar order yang diberikan oleh toke dapat selesai tepat pada waktunya.

4.2.3.2. Kerjasama di Bidang Sosial

Kerjasama yang lebih erat di antara sesama pengusaha ini bisa terlihat di bidang sosial kemasyarakatan. Seperti telah disinggung pada bagian sebelumnya pada umumnya para pengrajin di kedua lokasi penelitian di Medan berasal dari etnis

Minangkabau yang masih memiliki ikatan hubungan kekerabatan atau minimal memiliki hubungan karena sedaerah asal. Keadaan ini membuat kebersamaan di antara mereka cukup baik, sehingga solidaritas sosial di antara mereka relatif tinggi khususnya dalam bidang-bidang kehidupan sosial kemasyarakatan. Keadaan ini bisa terlihat apabila ada peristiwa kemalangan yang menimpa keluarga seorang pengrajin/pengusaha, mereka dengan serta merta turun tangan memberikan bantuan. Dalam hal ini, asosiasi warga berupa STM Siaga akan menjalankan fungsi sebagaimana mestinya untuk membantu keluarga yang sedang mendapat musibah tersebut.

Demikian pula ketika ada hajatan, misalnya pesta perkawinan sanak kerabat mereka, ada tradisi mereka untuk saling bantu menanggung biaya yang diperlukan. Sebagai contoh apabila ada seorang anggota masyarakat yang hendak melaksanakan pesta perkawinan, keseluruhan anggota komunitas akan membantu sesuai proposinya, baik berupa bantuan tenaga maupun material. Mereka ikut bertanggung jawab dalam pelaksanaan pesta tersebut. Bahkan bantuan ini tidak hanya diberikan oleh komunitas masyarakat Padang Pariaman yang tinggal di lokasi ini tetapi juga oleh masyarakat Padang Pariaman yang ada di kota Medan. Dengan demikian tidak jarang hasil sumbangan ini bisa menutupi biaya pesta yang dikeluarkan bahkan kadang-kadang bisa berlebih. Tapi sayang keadaan yang seperti ini hanya menyentuh aspek sosial kemasyarakatan saja dan sama sekali tidak menyentuh aspek ekonomi.

Sedangkan untuk kasus kawasan PIK serta antara pengrajin gerabah di Bumijaya, kerjasama di bidang sosial ini tidak begitu menonjol. Hubungan antar warga masyarakat kurang akrab. Tidak semua warga yang bermukim di kompleks PIK menjadi anggota STM PIK sebagai wadah untuk menjalin kerjasama di bidang sosial. Di kalangan pengrajin gerabah juga tidak tampak adanya arisan yang dapat menjadi sarana

komunikasi dan peningkatan keakraban. Kurangnya keakraban para pengrajin di PIK, karena hubungan sosial dan hubungan kekerabatan antara warga Minangkabau yang mayoritas di kompleks ini tidak sedekat dan seras yang terjadi di kalangan pengusaha/ pengrajin di Kelurahan Tegal Sari Mandala III. Sedangkan untuk kasus gerabah, karena merasa masing-masing sebagai penduduk asli sehingga kurang dirasakan perlu adanya asosiasi sosial yang dapat mengakrabkan. Kurangnya keakraban dalam komunitas PIK adalah karena komunitas ini merupakan bentukan baru, yang dimulai sejak 1995, sehingga kohesivitas antar warga di sini belum kuat. Mereka datang dari berbagai latar belakang daerah asal di kota Medan, meskipun sama-sama orang Minangkabau, tetapi relatif tidak kuat ikatan kekerabatannya satu sama lain. Tuntutan perjuangan mereka untuk eksis sebagai pengrajin baru di lokasi ini membuat mereka masih lebih digerakkan oleh kebutuhan survival.

4.3. Keadaan Jaringan Wirausaha

4.3.1. Jaringan Dalam Proses Produksi

Jaringan (*networking*) dalam produksi merupakan keharusan bagi keberlanjutan suatu proses kerja yang menghasilkan barang yang diinginkan seperti sepatu, busana, gerabah atau emping.

Masyarakat wiraswastawan di daerah Serang umumnya memiliki jaringan kerja yang terbatas. Usaha-usaha seperti gerabah dan emping melinjo menggambarkan keadaan ini. Jaringan kerja dalam hal proses produksi, karena memang barang yang diproduksi berbahan baku lokal, terbatas pada masyarakat sekitar. Kalaupun ada jaringan keluar sebatas adanya hubungan kekerabatan antar mereka. Gerabah misalnya, merupakan hasil

kerja sama antara pengrajin dengan penyedia tanah liat sebagai bahan baku gerabah. *Networking* kelompok ini sifatnya tradisional dan informal. Umumnya antara penyedia dan pengrajin gerabah memiliki hubungan sosial yang akrab. Hal ini dapat dilihat dalam 'transaksi' antar mereka. Penyedia tanah liat umumnya merupakan kelompok yang kurang mampu. Oleh karena itu mereka biasanya diberikan uang muka untuk menyediakan bahan baku itu. Bahkan tidak sedikit di antara mereka yang mendapat pinjaman uang dari kelompok pengrajin dengan tidak ada bentuk kwitansi atau perjanjian tertulis. Antara kelompok pengrajin dan penyedia tanah liat itu berusaha atas dasar saling percaya. Saling percaya yang sudah terbangun ini tampak lebih terasa di antara mereka melebihi rasa saling percaya dengan saudara saudara sendiri tetapi jauh dari lokasi tempat tinggal.

Sedangkan dalam kasus emping melinjo, jaringan itu juga tampak terbatas. Hal ini dapat terjadi karena baik penyedia bahan baku maupun pekerja bertempat tinggal di wilayah yang sama atas dasar saling kenal dalam waktu yang telah lama. Para pekerja pada umumnya adalah para anggota keluarga yang juga bekerja sebagai petani.

Sementara itu, satu bagian penting dari usaha pembuatan sepatu dan konveksi adalah pengadaan bahan baku. Untuk mendapatkan bahan baku yang diperlukan itu para pengrajin/pengusaha sepatu maupun konveksi harus menjalin suatu hubungan baik dengan pihak-pihak lain penyuplai bahan baku, karena bahan tersebut tidak dapat dihasilkan sendiri oleh pengrajin. Ada variasi antara pengrajin sepatu dengan konveksi dalam proses mendapatkan bahan-bahan baku tersebut. Pengrajin sepatu biasanya harus mencari sendiri dengan membeli di toko-toko yang menyediakan bahan baku, sehingga mereka relatif independen untuk menjalin hubungan dengan pihak-pihak penyuplai; sedangkan pengusaha konveksi biasanya disuplai

langsung oleh toke yang lebih besar yang menjadi afiliasi bisnisnya.

Bahan baku paling utama bagi pengrajin sepatu adalah kulit. Bahan ini biasanya harus didapatkan dari toko-toko yang khusus menjual kulit. Di kota Medan bisnis bahan baku kulit ini sepenuhnya telah dikuasai oleh orang Cina, sehingga para pengrajin sangat tergantung kepada mereka. Masing-masing pengrajin biasanya sudah memiliki toko langganan tempat berbelanja bahan baku kulit. Setiap kali ada orderan pembuatan sepatu mereka akan belanja bahan baku di toko langganan tersebut. Sebelum terjadi krisis moneter, para pengrajin dapat mengambil bahan baku kulit yang diperlukan dengan cara hutang, dan pembayarannya dicicil sekali seminggu. Setelah krisis para pengrajin harus membayar tunai, atau sebagian tunai dan sisanya bisa dicicil tiap minggu. Mereka yang mendapat kelonggaran untuk mencicil adalah para pelanggan yang sudah terpercaya, sedangkan pengrajin lainnya yang bukan langganan atau pengrajin baru harus membeli bahan baku secara tunai.

Peralatan yang juga sangat penting dalam proses produksi sepatu adalah kayu tempahan untuk pengukuran sepatu. Kayu ini dibentuk sedemikian rupa menyerupai bentuk sepatu sesuai dengan ukuran-ukuran yang telah standar. Penggunaan kayu tempahan ini dimaksudkan agar ukuran sepatu yang dibuat keseluruhannya sama besarnya untuk tiap-tiap nomor. Kayu tempahan ini dibuat oleh pengrajin yang khusus mengerjakan itu, dan pada umumnya ditangani oleh pengrajin asal Minangkabau juga. Setiap pengrajin dalam memulai usahanya biasanya harus menyediakan kayu tempahan berbagai ukuran standard, selain tentu saja menyediakan mesin jahit berikut segala peralatan lain yang diperlukan untuk memproduksi sepatu.

Sebagai usaha berskala kecil (industri rumah tangga), hampir semua pengrajin sepatu di lokasi penelitian menjalankan

usahanya di lingkungan rumahnya sendiri. Pengrajin sepatu yang ada di kompleks PIK memanfaatkan lantai dasar dan bagian depan rumahnya sebagai tempat bekerja, sedangkan lantai dua digunakan untuk tempat tinggal keluarga pemilik usaha serta gudang penyimpanan bahan baku dan barang yang sudah selesai. Demikian pula di lokasi Kelurahan Tegal Sari Mandala III, ruang depan rumahnya pada siang hari difungsikan untuk tempat bekerja. Jumlah pekerja pada setiap jenis usaha berkisar antara 5-10 orang, tergantung besar kecilnya skala usaha yang sudah dicapai.

Sementara itu, para pengrajin/pengusaha konveksi biasanya mendapat bahan baku berupa kain bakal langsung dari toke besar yang menjadi afiliasi bisnisnya. Toke besar yang menjadi afiliasi bisnis mereka pada umumnya adalah pemilik toko maupun penyuplai pakaian jadi di pusat-pusat perbelanjaan di kota Medan, maupun mereka yang usahanya menyalurkan pakain jadi untuk ekspor dan pemsaran antar daerah. Toke besar yang menjadi afiliasi bagi pengrajin/pengusaha di kedua lokasi penelitian pada umumnya adalah orang Minangkabau atau pribumi lainnya, tapi ada juga sebagian kecil orang Cina.

Bahan baku yang disediakan oleh toke dalam proses produksi ini hanyalah berupa kain. Bahan baku lainnya seperti benang, kancing, resluting dan yang lainnya disediakan sendiri oleh pengusaha. Demikian juga dengan peralatannya juga disediakan sendiri. Bahan baku selain kain yang disediakan sendiri oleh pengusaha ini dapat mereka beli di toko bahan baku untuk usaha konveksi di Sukaramai atau di Pusat Pasar. Pembelian bahan baku ini dilakukan dengan kontan. Sama dengan kasus pengrajin sepatu, sebelum adanya krisis moneter para pengusaha konveksi ini masih bisa berhutang kepada toko bahan baku dan pembayarannya dilakukan sekali seminggu.

Selain memproduksi barang orderan dari toke, sebahagian dari pengusaha konveksi juga memproduksi barang sendiri, misalnya membuat mukena. Bahan bakunya dibeli sendiri dari toko kain, dan bisnis ini tidak terkait dengan toke besr. Bagi pengusaha konveksi yang tinggal di Kelurahan Tegal Sari Mandala III barang yang diproduksi dengan biaya sendiri ini jenisnya bisa bermacam-macam tergantung kepada permintaan pasar. Karena sudah lama bergerak di sektor ini biasanya mereka cukup jeli membaca peluang pasar, misalnya terkait dengan kebutuhan masa lebaran dan tahun baru, pakaian sekolah, dan sebagainya. Mereka yang membuat usaha sampingan seperti ini adalah yang memiliki cukup modal dan tenaga kerja, sementara yang lain umumnya masih tergantung pada orderan dari toke besar yang menjadi mitra bisnisnya.

4.3.2. Jaringan Pemasaran

Hal yang paling penting dalam pengembangan usaha kecil baik untuk usaha konveksi, emping dan gerabaj terlebih-lebih untuk usaha pengrajin sepatu adalah pemasaran. Biasanya pengusaha-pengusaha yang sukses dalam usaha kecil ini adalah mereka yang sukses membangun jaringan pemasaran barang produksinya. Menembus pasar yang sangat kompetitif bukanlah suatu hal yang mudah bagi setiap pengrajin/pengusaha. Berbeda dengan usaha konveksi dimana pengrajin telah memiliki jaringan secara vertikal melalui toke besar yang sudah menguasai jaringan pemasaran, bagi pengrajin/pengusaha sepatu, gerabah dan emping pada umumnya mereka harus mencari pemasaran sendiri untuk produknya. Hubungan antara pengrajin/ pengusaha sepatu dengan pemilik-pemilik toko sepatu di pusat-pusat pasar atau antara pengrajin gerabah dengan agen pemasaran relatif lebih longgar, sehingga persaingan antara sesama pengrajin dalam

merebut pasar ini lebih tinggi dibandingkan rekan mereka sesama pengrajin konveksi.

Proses yang harus dilalui oleh seorang pengrajin/pengusaha sepatu untuk menembus pasar biasanya dimulai dengan mempromosikan contoh-contoh barang produksi mereka ke pengusaha toko-toko sepatu yang tersebar di pusat-pusat perbelanjaan kota Medan. Pengusaha toko-toko sepatu menempati posisi penting dalam pemasaran sepatu buatan Sukaramai karena mereka itulah yang langsung berhubungan dengan konsumen sepatu melalui outlet-outlet yang dimilikinya maupun yang ada dalam jaringan bisnisnya. Jika promosi berhasil, pengusaha toko sepatu biasanya akan memesan sepatu dalam jumlah banyak dan berdasarkan pesanan itu pula para pengrajin sepatu memulai proses produksi bersama karyawannya. Sedangkan untuk kasus gerabah, di masing-masing pengusaha terdapat semacam galeri di mana masyarakat yang berkunjung dapat melihatnya. Untuk pemasaran ke luar lokasi, mereka memajang gerabahnya dipinggiran jalan umum atau toko.

Pemasaran produk sepatu yang dikerjakan baik di kompleks PIK maupun di Kelurahan Tegal Sari Mandala III ditangani langsung oleh pemilik usaha kerajinan sepatu. Para karyawan sama sekali tidak memiliki akses untuk ikut mencari dan menjalin hubungan dagang dengan para pengusaha toko sepatu. Bahkan kerabat yang ikut bekerja di dalam suatu unit usaha jarang disertakan dalam proses ini, karena informasi tentang jalur pemasaran tersebut tidak bisa sembarang diketahui orang lain untuk mengamankan usaha dari para pesaing. Hubungan baik dengan para pengusaha toko sepatu harus dipelihara sedemikian rupa oleh pengrajin/pengusaha sepatu karena keberlanjutan usahanya sangat tergantung kepada mereka.

Jaringan pemasaran yang sangat bertumpu kepada para pengusaha toko sepatu itu menimbulkan eksekusi yang kurang baik

bagi iklim berusaha di kalangan pengrajin. Posisi tawar mereka terhadap pengusaha toko sepatu menjadi turun karena di antara mereka tidak ada kerja sama untuk mengamankan harga jual minimal yang harus dipatuhi semua pengrajin. Masing-masing harus berjuang untuk bisa merebut pasar, dan dalam proses ini ada juga tindakan beberapa pengrajin yang mau menurunkan harga untuk kualitas barang sejenis sehingga merusak harga jual sepatu dari para pengrajin pada umumnya.

Ketimpangan dalam hubungan bisnis tersebut terlihat pula dalam sistem pembayaran yang berlaku antara pengrajin dengan pengusaha toko sepatu. Barang yang dimasukkan ke toko sepatu biasanya tidak langsung dibayar oleh pengusaha toko sepatu, kadang-kadang hanya dibayarkan sebagian dan sisanya dibayarkan melalui giro. Tentu hal ini menjadi kendala bagi pengembangan usaha karena dalam pembelian bahan baku para pengrajin harus membayar secara kontan. Para pengrajin sepatu biasanya mensiasati kendala tersebut dengan cara menjalin hubungan dagang dengan sebanyak mungkin toko sepatu, atau mencari cara pemasaran lain misalnya melalui jasa salesman keliling yang akan membawa barang mereka ke berbagai daerah.

Hubungan yang agak unik antara pengrajin, pengusaha toko bahan baku dan pengusaha toko sepatu berlaku di kalangan para pengrajin sepatu yang ada di lokasi Tegal Sari Mandala III. Ketika seorang pengrajin sepatu mendapat order pembuatan sepatu dari satu pengusaha toko, lazimnya ia harus membeli sendiri bahan baku kulit yang diperlukan untuk memenuhi order tersebut. Tetapi belakangan ini proses untuk mendapatkan bahan baku kulit dilakukan melalui kolaborasi antara pengusaha toko sepatu dengan pengusaha toko kulit. Pengusaha toko sepatu tadi memberikan secarik kertas yang ditulis dengan aksara Cina kepada pengrajin untuk dibawa ke toko kulit, dan dengan memo itu pengusaha toko kulit memberikan bahan-bahan baku yang diperlukan kepada pengrajin tanpa dibayar tunai sesuai dengan

jumlah yang diterakan di memo tersebut. Tagihan untuk biaya bahan baku kemudian akan dilakukan sendiri oleh pengusaha toko kulit kepada pengusaha toko sepatu, dan pengrajin sama sekali tidak mengetahui nilai ekonomi dari hubungan dagang diantara keduanya. Baik pengusaha toko sepatu maupun pengusaha toko kulit adalah orang Cina.

Praktik bisnis tersebut sesungguhnya merugikan bagi pengrajin sepatu, karena dalam konteks itu mereka hanya berperan sebagai tukang sepatu. Ketika sepatu yang dipesan oleh pengusaha toko sepatu sudah diserahkan, barulah pengrajin mengetahui berapa harga bahan baku yang ia ambil dari toko kulit. Pembayaran harga jual sepatu kepada pengrajin biasanya dilakukan setelah dikurangi jumlah biaya yang diperlukan untuk pembelian bahan baku. Dengan cara ini pengrajin/pengusaha sepatu yang sebelumnya relatif mandiri sebagai wirausahawan sesungguhnya telah diubah oleh pengusaha toko sepatu dan toko kulit menjadi hanya sekedar pengrajin atau tukang sepatu.

Jaringan pemasaran yang dikuasai oleh orang Cina ini sebenarnya baru terjadi kira-kira dua puluh tahun belakangan ini. Sebelumnya jaringan pemasaran ini dikuasai oleh etnis Minangkabau. Tetapi ketika orang Cina mulai memasuki jaringan pemasaran kerajinan sepatu ini, para pengrajin/ wirausahawan Minangkabau tidak mampu mengantisipasi persaingan karena modal yang mereka miliki kalah jauh dari modal pengusaha Cina. Lebih dari itu, jaringan bisnis Cina sudah mampu menguasai jalur perdagangan dari hulu ke hilir, sehingga wirausahawan pribumi terjepit di tengah. Dalam kasus kerajinan pembuatan sepatu, di hulu pengrajin harus bergantung kepada pemasok bahan baku yang notabene dikuasai orang Cina, dan di hilir (pemasaran) mereka juga harus bergantung kepada toko-toko sepatu yang notabene juga dikuasai oleh orang Cina. Hal yang menjadi permasalahan krusial dalam bisnis ini, sementara para pengrajin terus mengembangkan iklim persaingan di antara mereka,

pengusaha tempat mereka bergantung justru telah membangun kolaborasi yang efektif untuk mengurung mereka.

Selain jaringan pemasaran yang seperti di atas, para pengusaha sepatu di kawasan PIK juga masih mempercayakan pemasaran melalui sistem sales pembawa barang yang dijajakan secara keliling. Sales pembawa barang ini pada umumnya adalah orang yang telah mereka kenal dekata ataupun orang yang baru mereka kenal tetapi ada yang menjaminkan orang yang telah mereka kenal secara dekat. Sistem pembayarannya dilakukan setelah barang laku dan tidak ada jaminan ketika sales membawa barang. Sales ini pembawa barang ini biasanya tidak hanya membawa barang satu orang pengusaha saja, tapi beberapa pengusaha di PIK agar jenis dan nomor sepatu yang dibawanya bisa bervariasi.

Pada tahun-tahun terakhir ini terjadi kemandekan dalam pemasaran produk yang dibuat para pengrajin baik dalam kasus Medan maupun Serang.. Pesanan yang mereka terima dari toko penjual atau masyarakat semakin hari semakin berkurang. Daya beli masyarakat yang semakin menurun merupakan faktor utama yang menyebabkan keadaan ini. Untuk kasus Medan, faktor keamanan yang tidak menentu di wilayah Aceh juga disebut-sebut sebagai salah satu faktor yang ikut berperan, karena selama ini daerah Aceh menjadi tujuan pemasaran yang penting bagi produk-produk sepatu buatan Medan. Faktor lainnya adalah semakin membanjirnya sepatu-sepatu dan pakaian bekas dari luar negeri di pasar-pasar Sumatera Utara beberapa tahun terkahir ini. Konsumen lebih suka membeli sepatu bekas dari luar negeri karena harganya murah serta kualitas dan modelnya lebih bagus. Faktor-faktor itulah yang menjadi ancaman bagi keberlanjutan usaha kerajinan sepatu di kota Medan.

Pemasaran untuk pakaian konveksi tidak serumit seperti usaha kerajinan sepatu. Barang yang dikerjakan oleh pengrajin

adalah orderan dari toke yang pemasarannya juga dilakukan oleh toke. Hasil yang mereka terima hanyalah berdasarkan banyaknya pakaian yang dapat mereka kerjakan. Tanggung jawab pemasaran barang, baik untuk pasar dalam negeri maupun ekspor, ada di tangan toke besar pemilik modal.

Dalam kasus pengusaha konveksi di Kelurahan Tegal Sari Mandala III ada satu hal menarik tentang jaringan yang dibentuk oleh toke besar konveksi dengan para pengusaha kecil. Pada umumnya toke besar dengan para pengusaha kecil ini sudah memiliki hubungan yang cukup lama. Pada awalnya dulu pengusaha kecil konveksi ini adalah karyawan dari toke besar. Karena mereka sudah cukup lama bekerja dengan toke tersebut dan mempunyai tabungan untuk membeli mesin jahit, toke besar menyuruh karyawan tadi untuk membuka usaha sendiri. Apabila modal karyawan tersebut masih kurang untuk melengkapi fasilitas yang dibutuhkan dalam membuka usaha ini, toke besar akan membantunya tapi dengan perjanjian harus mengerjakan barang orderan dari toke besar. Apabila barang dari toke besar tadi sedang sepi ia boleh menerima orderan dari toke lainnya. Pengembangan jaringan bisnis dengan pola ini sudah berlangsung lama dan cukup efektif untuk menggelembungkan kapasitas bisnis para pengusaha konveksi. Seorang pengusaha konveksi berskala besar bisa terus berkembang karena ia mendukung jaringan di bawahnya yang pada umumnya adalah mantan-mantan karyawannya yang dibina untuk menjadi wirausahawan-wirausahawan baru. Dengan pola ini setiap toke besar memiliki rekanan pengusaha kecil yang banyak jumlahnya.

Dengan sistem yang seperti ini setidaknya ada dua keuntungan besar yang didapat oleh toke besar. Pertama usaha yang dimilikinya tampak kecil, karena penjahitnya tidak bekerja di tempat usahanya, dengan demikian pajak yang harus ia bayar juga kecil, kedua ia tidak perlu menyediakan peralatan menjahit yang banyak. Untuk mengikat pengusaha kecil agar tetap loyal di

dalam jaringan bisnisnya toke besar membuat sistem perhitungan laba dengan pengusaha kecil sekali dalam setahun. Sepanjang tahun toke besar akan menanggung sebagian besar biaya produksi yang dijalankan oleh pengusaha kecil melalui pemberian pinjaman untuk biaya produksi maupun kebutuhan sehari-hari. Perhitungan dan pelunasan hutang piutang di antara keduanya biasanya dilakukan seminggu menjelang hari lebaran idul fitri.

Seperti telah disebutkan di depan selain mengerjakan orderan dari toke sebagian pengusaha kecil yang bergerak di bidang konveksi juga memproduksi dan memasarkan barang buaatannya sendiri. Salah satu produk yang dibuat sebagai usaha sampingan adalah mukena, yang oleh pengrajin konveksi di PIK dipasarkan di Pajak Ikan Lama. Barang-barang buatan sendiri ini biasanya mereka jual secara tunai, dan dari penjualan inilah mereka mendapatkan hasil tambahan berupa uang tunai. Sementara itu pengrajin konveksi di Kelurahan Tegal Sari Mandala III membuat produk sampingan yang lebih beragam jenisnya. Barang produksi tersebut juga dijual ke toko-toko di pusat pasar secara tunai.

Jika dilihat secara perbandingan, keterbatasan jaringan pemasaran lebih tampak dapat dilihat baik dari komunitas usaha gerabah maupun usaha emping. Yang relatif memiliki jaringan ke luar hanya dimiliki satu dua pengrajin atau kurang dari 1 persen keseluruhan pengrajin gerabah di Ciruas. Pengusaha yang telah memiliki jaringan ini juga tidak berusaha untuk menolong pengusaha yang lain karena dinilai sebagai menutupi peluang kuantitas barang yang diproduksi. Masing-masing berusaha sendiri-sendiri yang kadang-kadang melakukan kompetisi tidak sehat dengan menjual produk jauh lebih rendah dari koleganya. Rendahnya kebersamaan ini tampaknya mewarnai perkembangan usaha gerabah yang sudah berusia lebih dari 50 tahun ini tetapi tampak tidak banyak mengalami perkembangan.

Pengembangkan *networking* melalui peningkatan kerjasama ini tampak mulai disadari lagi beberapa saat belakangan melalui adanya usaha pendirian kembali koperasi di daerah Bumijaya, Ciruas. Sekarang telah berdiri lagi koperasi di sini, kata seorang pengrajin. Tetapi menurutnya, pengurus koperasi itu tidak satu pun yang memiliki latar belakang sebagai pengrajin gerabah. Hal ini memang diakui oleh ketua BPD Desa Bumijaya. Ia mengakui sebagai pengurus koperasi, karena ingin mulai terlibat dengan masalah-masalah kemasyarakatan di daerahnya. Ia sendiri asalnya adalah seorang mantan TKI yang berkerja di Arab Saudi. Ketika penelitian lapangan dilakukan, pengurus koperasi ini sedang berusaha memberikan pinjaman kepada pengusaha setempat seperti Abdul Jalil, yang telah memiliki jaringan sampai ke Bali. Dana itu berasal dari pemerintah pusat untuk peningkatan UKM. Pengusaha setempat sedang menunggu-nunggu kucuran kredit ini untuk menanggulangi permasalahan usahanya yang sejak September 1997 mengalami kelesuan. Abdul Jalil sendiri merasa khawatir dengan perkembangan usahanya. Ia menceritakan bagaimana dirinya harus menjual sepeda motor miliknya karena harus membayar upah pekerja.

Lemahnya jaringan pemasaran ini juga diakui oleh seorang pengumpul emping melinjo seperti telah dikemukakan di atas. Seorang pengrajin dan sekaligus pengumpul emping bernama Medinah Serang mengakui keadaan ini. Menurutny, emping yang ia kumpulkan dari sekitar 70 pengrajin ini dapat dikategorikan berkualitas ekspor, lebih bagus dari emping Menes, Pandeglang. Emping di sini lebih bersih, lebih tipis dan rata. Ia pernah bekerja sama dengan PT Purna Sentara Baja, sebuah anak perusahaan Krakatau Steel dalam bidang ekspor-impor. Kerja sama ini sangat menguntungkan. Tetapi kemudian kerjasama ini tidak berlanjut. Ia ingin pemasaran produknya dapat berjalan secara terus-menerus dengan frekuensi yang lebih tinggi, misalnya sebulan sekali. Hal ini tidak dilakukan Purna

dengan alasan yang tidak begitu jelas. Ia menandakan, bahwa dalam hal produksi, kapasitas produksi emping mlinjo ini cukup besar. Hal itu dapat dilakukan karena bahan bakunya tersedia banyak, selain semangat pengrajin yang sangat tinggi. Akan tetapi karena jaringan yang lemah membuat usaha kurang maju. Kalangan 'pribumi' ini tampak enggan menjalin hubungan kerjasama dengan pengusaha yang lebih memiliki modal besar seperti kalangan pengusaha etnis Cina. Hal itu karena mereka tidak membayar secara kontan atas barang yang dijual pengrajin. Pembayaran dilakukan setelah ada kiriman barang lagi. Dengan cara seperti ini, pengrajin merasa dirugikan, karena untuk kasus emping ini, bahan baku berasal dari modal sendiri. Ketidaktergantungan atas bahan baku barangkali menjadi faktor lain tidak adanya kerjasama di antara pengrajin dengan pengusaha dari etnis Cina dalam kasus emping. Sedangkan dalam kasus gerabah, hal itu terjadi karena lesunya penjualan gerabah setelah krisis pertengahan 1997.

4.4. Mekanisme sosial penguatan/pelemahan modal sosial

Merujuk kepada gambaran hubungan-hubungan yang berlangsung antara wirausahawan sebagaimana yang terlihat di lapangan (baik antara pengrajin dengan karyawannya, antar pengrajin, dan pengrajin dengan mitra pemasaran), dapat dipahami bahwa sebaran modal sosial yang berkembang di kalangan wirausahawan lebih menonjol pada lingkup hubungan vertikal daripada hubungan horisontal. Hubungan saling percaya, solidaritas, kerjasama dan juga kesediaan untuk saling membantu bisa tumbuh pada para pihak yang terikat dalam satu garis hubungan vertikal, misalnya antara karyawan dengan pengrajin pemilik usaha di mana mereka bekerja, antara pengrajin/pengusaha dengan toke besar (dalam kasus pengrajin

konveksi) atau pengusaha toko sepatu (kasus pengrajin sepatu). Sebaliknya, hubungan saling percaya, solidaritas, kerjasama dan kesediaan saling membantu tidak berkembang di dalam lingkup horisontal, misalnya antara pengrajin dengan pengrajin lainnya.

Jaringan atau organisasi sosial yang memwadahi tumbuh dan kembangnya modal sosial, dan dengan demikian berfungsi sebagai mekanisme penguatan modal sosial, adalah jaringan atau organisasi yang berbasis kepada hubungan kekerabatan, kesamaan etnik dan daerah asal. Norma-norma sosial dan nilai-nilai budaya yang inheren di dalam jaringan struktur kekerabatan dan hubungan primordial itu menjadi elemen penguat bagi kepatuhan warga komunitas untuk menyesuaikan sikap dan tingkah lakunya (yang berkaitan dengan pengembangan usaha) dengan kepentingan kolektif. Tetapi nilai-nilai kolektivitas itu pada dasarnya belum kukuh, karena di atas semua itu terlihat bahwa kepentingan untuk mempertahankan diri (*survival* bisnis sendiri) merupakan rujukan utama dalam membangun relasi bisnis. Manifestasi dari adanya basis primordialitas sebagai unsur penguat modal sosial terlihat dari perbedaan tampilan di kompleks PIK dengan Kelurahan Tegal Sari Mandala III (pengusaha dari etnik yang sama), dimana keguyuban sosial tampak lebih kuat pada lokasi yang disebut terakhir.

Fakta bahwa budaya sipil, kepercayaan, solidaritas, kerjasama dan kesediaan saling membantu sebagai bagian komponen kognitif dari modal sosial belum berkembang dalam lingkup horisontal, khususnya dalam konteks kewirausahaan, terlihat dari mandulnya organisasi-organisasi sosial formal yang ada untuk memfungsikan diri sebagai wadah penguat modal sosial. Lembaga sosial ekonomi seperti koperasi di Waringin Kurung dan Bumijaya, KOPIK dan KOPINKRA yang seharusnya memwadahi tumbuhnya perilaku koperatif bagi kalangan pengrajin/pengusaha di kedua lokasi penelitian dalam kenyataan gagal untuk memainkan perannya. Demikian juga asosiasi

sukarela semisal STM juga tidak bisa dialih-fungsikan untuk juga menangani kebutuhan warganya bagi pengembangan kerjasama di bidang ekonomi.

Dengan demikian, secara ringkas dapat dikatakan bahwa pengintensifan fungsi relasi kekerabatan menjadi mekanisme sosial yang dapat menguatkan modal sosial di antara pengrajin/pengusaha di kedua lokasi penelitian. Sementara itu, suasana kompetisi yang tidak sehat di kalangan pengrajin menjadi satu mekanisme sosial yang bersifat melemahkan potensi modal sosial, bahkan cenderung mematikannya. Faktor-faktor eksternal sudah barang tentu memberi pengaruh dalam soal ini, misalnya jaringan bisnis yang semakin sempit karena penguasaan pihak lain di bagian hulu dan hilir, juga iklim usaha yang suram setelah krisis moneter dan yang lebih penting lagi tentu saja adalah modal sosial yang rendah dalam lingkup yang lebih luas karena di sini terdapat *stakeholder* yang sebetulnya berkepentingan untuk mewujudkan cita-cita otonomi daerah.

Untuk kasus Serang, misalnya, mekanisme sosial dalam lingkup yang lebih luas ini tampak justru meruntuhkan modal sosial yang ada. Sebagaimana diketahui, dalam konteks otonomi daerah, tujuan yang disepakati bersama adalah kesejahteraan seluruh masyarakat lokal. Kesepakatan ini harus menjadi pedoman perilaku setiap elemen di daerah seperti aparat pemerintah, para pengusaha dan lembaga yang mewakilinya, ulama, para pekerja dan masyarakat sipil. Jika sikap dan perilaku elemen-elemen tertentu bertolak belakang dengan tujuan itu, maka dapat diprediksi bahwa modal sosial di masyarakat itu akan resisten. Contoh yang sederhana dalam hal ini adalah sikap yang hanya mementingkan dan memperkaya sendiri. Sikap ini akan dengan mudah mengikis modal sosial yang telah lama dan susah payah dibangun bersama.

Pembangunan ekonomi merupakan hal yang sangat ditunggu-tunggu oleh masyarakat. Harapan ini begitu besar terutama setelah bergulirnya otonomi daerah. Hal ini misalnya diungkapkan oleh Zainal Muttaqien². Ia berharap bahwa para aparat hendaknya membersihkan dulu niat. "Jangan terjadi sesama aparat saling sikut dan saling sikat yang mengakibatkan pembangunan masyarakat tidak tercapai". Ia menunjuk pada banyaknya desa tertinggal ketika diidentifikasi semasa Orba. Dari segi pendidikan pun masih memprihatinkan. Ia menganggap masih sedikit dari sekolah-sekolah tingkat atas yang berhasil masuk pada UMPTN. Oleh karena itu ia berharap dipimpin oleh orang yang mau bekerja keras memajukan pendidikan untuk melahirkan sekolah-sekolah unggulan. Tentu hal ini dapat tercapai jika anggaran pendidikan ditingkatkan

Ungkapan-ungkapan tentang sikap mementingkan diri sendiri, kelompok atau kroni ini dapat dilihat dalam beberapa pernyataan masyarakat. Seorang informan, misalnya, mengeluhkan akan peran GAPENSI yang cenderung memanipulasi dana dan kualitas bangunan publik yang dirancang dan dibangunnya. Ia mensinyalir adanya kebocoran dana yang mencapai 50%. Menurutnya, yang sampai ke pemborong hanya 50%. Ini merugikan pemborong yang kemudian akan terlihat dari rendahnya kualitas konstruksi yang dibangun. Bentuk ketidakpercayaan lain adalah kemajuan yang begitu drastis yang dialami aparat dalam hal pencapaian keberhasilan materi seperti mobil dan rumah.

Ketidakpercayaan bukan hanya kepada individu, tetapi juga kepada institusi hukum. Dirasakan bahwa kondisi sosial ekonomi sekarang yang tidak didukung oleh kepastian hukum

² Dikemukakan dalam Kongres Majelis Musyawarah Masyarakat Banten (selanjutnya disebut Kongres M3B), Hotel Patrajasa, Anyer, 18 Juni 2002.

merupakan keadaan tidak kondusif untuk pengembangan usahanya. Ketidakpercayaan kepada hukum inilah yang sedikit banyak menstimuli peningkatan aspirasi masyarakat untuk menerapkan syariat Islam. Perlu dicatat bahwa sejak bergulirnya otonomi daerah memang terdapat penguatan aspirasi untuk pemberlakuan syariat Islam. Anggapan bahwa masyarakat Banten adalah masyarakat yang agamis, membuat aspirasi ini cukup mendapat sambutan hangat dari sebagian masyarakat. Pelaksanaan syariat, yang dalam batas-batas tertentu merupakan sikap ketidakpercayaan pada institusi hukum negara bagi sebagian masyarakat akan mengurangi kemerosotan akhlak dan kejahatan.

Ketidakpercayaan tampaknya muncul pula dalam hubungan sosial lintas etnik. Ketika ditanyakan kepada seorang pengusaha 'Banten asli', kenapa tidak melakukan kerjasama dengan para pengusaha etnik Cina yang tampak lebih maju dalam usaha ekonominya. Menurut pengakuan informan, ia tidak mau melakukan kerjasama dengan mereka karena cara-cara yang cenderung mengabaikan etika dalam berdagang dan bersaing. Mereka, katanya, melakukan usaha secara bebas, suatu hal yang tidak bisa dilakukannya karena ia terikat pada komitmen aturan agamanya. Ia juga tidak setuju dengan cara usaha mereka yang cenderung melakukan kompetisi tidak sehat seperti menjual barang dagangan jauh di bawah harga pasar dengan tujuan untuk mematikan kelompok lain. Setelah itu, secara bertahap biasanya mereka menaikannya setelah pesaingnya tidak ada atau setidanya pelanggannya sudah berpaling kepadanya. Cara-cara seperti ini menurutnya membuat pengusaha lokal pribumi kalah bersaing. Oleh karena itu di era Otonomi Daerah ini ia mengharapkan adanya regulasi dari pemerintah dapat menjaga keadaan persaingan yang fair dengan menghilangkan kendala mekanisme pasar, seperti monopoli dan bentuk-bentuk penyimpangan lain sebagai akibat lemahnya komitmen moral.

Rendahnya rasa saling percaya menunjukkan bahwa modal sosial kewirausahaan yang dimiliki masyarakat itu rendah, padahal dalam era otonomi daerah ini terbinanya modal sosial kewirausahaan merupakan prasyarat bagi keberhasilan otonomi daerah. Terdapat banyak bukti empiris bahwa tanpa adanya modal sosial yang memadai, betapapun masyarakat itu memiliki jiwa kewirausahaan yang tinggi (*entrepreneurship*), berbagai kegiatan wirausaha masyarakat tidak berkembang baik. Dengan kata lain, untuk memajukan suatu daerah, jiwa kewirausahaan memang merupakan suatu keharusan, tetapi hal itu tidak mencukupi untuk membantu usaha dapat berkembang. Sekedar contoh dapat di lihat pada usaha masyarakat pengecoran logam di Ceper. Di sini telah berjalan lama usaha pengecoran logam dengan jiwa kewirausahaan yang relatif tinggi. Tetapi usaha ini tidak berkembang dan tidak memberikan dampak signifikan kepada pengembangan daerah. Begitu juga dengan beberapa usaha rakyat yang telah berjalan puluhan tahun dan dikenali sebagai masyarakat yang berjiwa kewirausahaan tinggi di banding daerah lain, seperti kerajinan gerabah di Ciruas dan kerajinan lampur Gentur di Warungkondang. Akan tetapi karena rendahnya modal sosial, membuat kewirausahaan masyarakat itu kurang berkembang. Pembuktian yang dilakukan Paldam juga menunjukkan bahwa jiwa kewirausahaan masyarakat Afrika sebenarnya cukup tinggi. Hal yang membuatnya tidak berkembang, dalam catatan Paldam (2001:23-24) adalah karena rendahnya modal sosial, khususnya *trust* yang seharusnya mewujud dalam pemberian tanggung jawab secukupnya kepada para pekerja. Ini tidak terjadi karena perusahaan-perusahaan lebih bersifat sentralistis dengan pemberian tanggung-jawab yang rendah. Dalam hubungan antara masyarakat dan pemerintah, adanya rasa saling percaya perlu mewujud dalam keterlibatan masyarakat dalam setiap langkah kebijakan dari mulai perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan juga pengawasan.

Rendahnya modal sosial juga ditujukan dalam relasi antara penduduk asal dan pendatang ini. Isu yang secara nasional mencuat dalam bentuk perjuangan 'putra asli daerah' sebagaimana disuarakan oleh beberapa daerah, tampaknya juga menjadi perhatian serius dalam pikiran masyarakat. Suatu forum yang mewadahi elemen masyarakat asli misalnya merekomendasikan rekrutmen pegawai yang berbau primordialistik yaitu mengutamakan terlebih dahulu putra asli daerah. Sebaliknya, pendatang kurang percaya pada penduduk asli, khususnya yang menyangkut kemampuan pengelolaan pembangunan. Hal ini misalnya seorang aparatur negara yang bukan asli daerah. Menurutnya, Banten akan kurang maju jika ditangani oleh orang lokal. Dia mengemukakan bahwa sektor yang terbesar menyumbangkan pada PDRB adalah industri-industri besar, yang notabene dibangun dan dikelola oleh orang non lokal. Dalam hal ini Mulyadi bukanlah sendirian dalam menyikapi hal ini. Hal yang kurang lebih sama juga dikemukakan seorang pejabat di kabupaten Serang. Ia misalnya mengungkapkan bahwa keberhasilan usaha masyarakat lokal, tampak kurang dibandingkan dengan pendatang. Dengan demikian, rekrutmen pegawai yang lebih didasari oleh asal-usul tentu saja merupakan kecenderungan yang tidak positif. Akan terjadi dampak negatif terhadap tingkat kepercayaan antara pendatang dan penduduk asli.

Adanya rasa saling curiga ini tidak hanya terjadi antara pemerintah dengan masyarakat, tetapi juga antara tingkatan pemerintah. Seorang pejabat di kabupaten Serang misalnya mencurigai seseorang di balik sepak terjang Gubernur dan menyebutnya sebagai koordinator Gubernur, yang menurutnya lebih berkuasa dibanding Gubernur sendiri.

Dapat dikatakan bahwa mekanisme sosial yang ada tidak kondusif untuk pengembangan modal sosial. Hadirnya otonomi daerah dalam kasus Serang tampaknya justru memunculkan

konflik-konflik baru yang menggerus modal sosial. Hal itu terjadi karena adanya sikap dan perilaku yang lebih mengutamakan kepentingan sendiri atau kelompoknya, sehingga kerjasama yang terjadinya lebih merupakan mekanisme yang ditempuh sejauh dapat menguntungkan sendiri. Dengan perkataan lain, hal itu tampaknya merupakan resultan dari rendahnya modal sosial dalam pelbagai dimensinya seperti kejujuran, kewajaran, toleransi, sikap egaliter dan kesediaan membantu pihak lain untuk kepentingan bersama.

BAB 5

PENUTUP

5.1 Pembahasan

Peran pemerintah, terutama dalam era Otonomi Daerah sekarang ini adalah membawa masyarakat kepada peningkatan kesejahteraan yang sesuai dengan harapan masyarakat. Dalam perannya seperti itu, maka fungsi minimal yang harus dilakukan pemerintah adalah menyediakan barang dan jasa untuk kepentingan publik serta melindungi kelompok tidak mampu. Lebih jauh pemerintah perlu mengendalikan monopoli, mengatasi ketidak-sempurnaan mekanisme pasar (*barrier of market mecanism*) dan menjaga adanya jaminan sosial. Pemerintah memang perlu menjaga terjadi pertumbuhan ekonomi, tetapi seiring dengan itu langkah-langkah redistribusi aset publik juga sangat diperlukan.

Untuk mencapai tujuan itu pemerintahan harus bersifat transparan dan bertanggung-jawab (*accountable*). Sudah jelas bahwa *top down policy* tidak efektif lagi pada era otonomi daerah ini. Oleh karena itu dimulai dari formulasi kebijakan, harus melibatkan masyarakat secara luas, terutama kelompok yang secara langsung terkena dampak. Jika kolusi terjadi antara pihak eksekutif dan legislatif, maka yang akan dirugikan adalah masyarakat secara luas.

Transparansi dan akuntabilitas merupakan suatu proses yang lebih diperlukan lagi dalam hal pengelolaan keuangan baik

sisi pendapatan maupun belanja publik. Langkah yang strategis adalah membenahan pengelolaan sumber daya manusia. Pengelolaan sumber daya manusia harus diarahkan untuk menggerakkan organisasi melalui mekanisme dan prosedur yang efektif. Dalam konteks inilah modal sosial merupakan suatu keharusan. Tanpa adanya modal sosial yang memadai, maka perubahan-perubahan yang terjadi tidak banyak memberikan peningkatan hasil yang diharapkan.

Selama ini kegagalan peran pemerintah terjadi karena sikap dan perilaku yang buruk serta kemampuan rendah dari aparat sendiri. Sikap dan perilaku yang buruk ini akan mengecewakan masyarakat yang menjadi yurisdiksi pemerintah setempat. Pada gilirannya, hal ini akan melahirkan sumber daya manusia di daerah setempat tidak berkembang, tidak terkelolanya mekanisme pasar yang sehat, meningkatnya kesenjangan antara pengusaha besar dan kecil. Perbedaan status sosial ekonomi yang berbeda antara pihak dominan dengan yang tidak, serta pengelolaan sumberdaya atau aset lokal tidak terkelola secara efektif. Hal ini tentu akan semakin menjauhkan masyarakat dari cita-citanya. Pemerintahan yang buruk juga akan melahirkan perilaku dunia usaha dan masyarakat yang tidak sehat dan bertanggung jawab.

Keadaan pemerintahan yang kurang optimal inilah yang perlu diperbaiki dalam era otonomi daerah ini melalui pembangunan pemerintah yang baik (*good governance*). Hal ini dapat terjadi jika pemerintah dapat meningkatkan kapasitasnya dalam pengelolaan aset lokal, dan kaitannya dengan kegiatan kewirausahaan adalah membangun pengelolaan ekonomi masyarakat yang bersahabat dengan kelompok usaha kecil.

Setidaknya terdapat lima indikator yang harus dapat dilakukan pihak pemerintah daerah dalam pembangunan ekonomi masyarakat. Kelima indikator tersebut yaitu terdapat peningkatan

produktifitas dan kualitas kehidupan masyarakat, meluasnya pilihan dan partisipasi masyarakat dalam kegiatan sosial-ekonomi, berkembangnya kelembagaan di masyarakat untuk melakukan interaksi sosial dengan lingkungan sendiri dan lingkungan luarnya, peningkatan kapasitas penyediaan, pelayanan publik secara merata, efektif, efisien serta legal. Dengan perkataan lain, melalui otonomi daerah ini pemerintah lokal diharapkan memiliki kemampuan optimal dalam pengelolaan sumber daya publik bagi kepentingan masyarakat. Tipe *good governance* ini masih belum menjadi realitas. Di pihak lain, kondisi ideal itu menjadi harapan masyarakat Banten (Serang) maupun kota Medan terutama dalam era otonomi daerah ini.

Masyarakat Serang yang secara umum kurang inisiatif, tidak bisa dijadikan alasan lain bahwa gaya manajemen yang kurang partisipatif terus dilanjutkan pada era otonomi daerah ini. Adanya pendapat masyarakat bahwa GAPENSI atau lembaga masyarakat lain yang cenderung meminta proyek pemda dan terjadi main mata di antara dua pihak ini mengindikasikan bahwa masyarakat sudah mengetahui hal seperti itu. Keadaan ini perlu dihilangkan untuk memungkinkan tumbuhnya rasa percaya dalam masyarakat. Melanjutkan tradisi buruk perilaku kolusif hanya akan meruntuhkan citra buruk pemerintah daerah yang kemudian meruntuhkan saling percaya.

Saling percaya dalam pengelolaan daerah apalagi dalam kegiatan ekonomi merupakan suatu keharusan, karena ia dipandang sebagai aspek budaya ekonomi yang menjadi faktor integral dalam hubungan ekonomi, bukan hanya sebagai ekspresi kultural di luar ekonomi yang sekedar memberikan dampak. Saling percaya menjadi komponen inti dalam setiap hubungan antara para profesional dengan kliennya, antara penjual dan pembeli, antara manajer dan staf termasuk antara pemerintah dan rakyatnya. Hubungan saling percaya dapat dilihat dari sikap orang dalam berjabat tangan atau '*common honesty*' yang terjadi dalam

transaksi ekonomi di mana tidak dilakukan kontrak formal antara dua pihak seperti pada kasus-kasus hubungan antara penyedia tanah liat dengan pengrajin gerabah atau antara pengumpul emping dengan pengrajin emping atau antara pengusaha dan pekerja usaha konveksi di lokasi penelitian. Fenomena ini tidak bisa dijelaskan oleh asumsi-asumsi liberalisme ekonomi yang menekankan efisiensi dan kontrak formal.

Setelah sekilas melakukan pembahasan teoritis mengenai pentingnya modal sosial dalam mencapai keberhasilan otonomi daerah, selanjutnya akan disajikan gambaran bagaimana kenyataan modal sosial bekerja dalam konteks pengembangan kewirausahaan. Pembahasan dilakukan dengan merujuk pada kerangka teoritik dan konseptual sebagaimana diuraikan pada pendahuluan di atas. Sudah barang tentu gambaran ini tidak dapat dilihat sebagai representasi dari keadaan Kabupaten Serang dan Kota Medan secara keseluruhan mengingat lingkup kasus yang dijadikan dasar untuk pembahasan sangat kecil dan kaitan langsung dengan kebijakan otonomi daerah juga belum cukup terlihat secara signifikan. Pertama, akan diuraikan gambaran kenyataan modal sosial pada lingkup mikro (*bonding social capital*), masing-masing pada kalangan pelaku bisnis (para *stakeholder* yang terkait dengan usaha kerajinan sepatu dan konveksi di dua lokasi penelitian), institusi pemerintah (khususnya lembaga dan aparat yang terkait kewenangan dengan usaha industri kecil), dan representasi masyarakat sipil (dilihat dalam konteks peran asosiasi sukarela di lokasi penelitian maupun institusi Kadin pada level lebih tinggi). Kedua akan diteropong pula kenyataan modal sosial pada lingkup makro (*bridging social capital*) dengan melihat saling hubungan antar ketiga komponen di atas.

5.1.1. Modal sosial di kalangan wirausahawan

Norman Uphoff (2000) membedakan kategori modal sosial atas dua tataran yaitu struktural dan kognitif.¹ Temuan lapangan menunjukkan bahwa relasi-relasi sosial yang mengikat para pengrajin/pengusaha (wirausahawan), khususnya dalam konteks pengembangan usaha ekonomi mereka, lebih kuat dicirikan oleh struktur hubungan vertikal². Garis hubungan vertikal itu adalah manifestasi dari hubungan peran yang dimainkan dalam menjalankan usahanya. Pada lapisan bawah (kasus sepatu dan konveksi di Tegal Sari Mandala dan Medan Tenggara; kasus gerabah, Banten) terdapat kelompok pengrajin/pengusaha yang mengorganisasikan sejumlah karyawan untuk memproduksi barang. Di atas kelompok ini terdapat pengusaha level menengah yang menjalankan peran sebagai penampung dan penyalur barang produksi kelompok pertama kepada konsumen di pasar. Satuan-satuan sosial yang berhimpun di tiap kelompok ini merupakan organisasi sosial yang menjalankan peran produktif, mengikuti suatu aturan yang berlaku internal, dan mengembangkan suatu jaringan hubungan yang didasarkan pada kepentingan-kepentingan fungsional. Unsur-unsur kognitif modal sosial seperti norma-norma, nilai-nilai, sikap-sikap, keyakinan-keyakinan khususnya yang berkaitan dengan pencapaian tujuan bersama dikembangkan dalam satuan sosial tersebut. Tapi penelitian awal ini tidak sampai mendalami bagaimana

¹ Tentunya kebenaran kategori ini dapat diperdebatkan, tetapi untuk sementara kerangka ini akan dijadikan rujukan.

² Di sini masih samar apakah yang terjadi di antara mereka itu *trust* atau *confidence*, dua hal yang berbeda secara konseptual. *Confidence* adalah kepastian bahwa sistem atau rangkaian yang ada akan menghasilkan sesuatu yang terprediksi. Dia akan melindungi dari bahaya. Sedangkan *trust* melibatkan suatu resiko karena tergantung pada keputusan internal aktor, lihat selanjutnya Luhman, N. *Trust and Power* (1979).

manifestasi dari semua unsur tersebut dalam lingkup internal suatu kelompok.

Segi-segi yang kemudian menjadi fokus perhatian di lapangan adalah dinamika yang terjadi di dalam hubungan antar kelompok (pengrajin-pengrajin, pengrajin-toke/mitra pemasaran, pengrajin-karyawan, pengrajin-penyedia bahan baku), yaitu bagaimana unsur-unsur kognitif lainnya dari modal sosial (kepercayaan, solidaritas, kerjasama, kesediaan membantu) bekerja di dalam relasi-relasi sosial ekonomi mereka.

Tampak bahwa hubungan saling percaya (*reciprocal trust*) masih merupakan barang langka dan mahal, terutama antara satu orang pengrajin dengan pengrajin lainnya. Rendahnya hubungan saling percaya antara individu pengelola satu unit usaha kerajinan dengan unit usaha lainnya dimanifestasikan dalam sikap yang mengindikasikan keengganan untuk saling berbagi informasi, kukuhnya mereka untuk memegang rahasia dagang masing-masing, dan keengganan untuk menggalang kebersamaan.

Pada tataran yang lebih kongkrit rendahnya modal sosial yang terbangun di antara sesama wirausahawan terlihat dari tipisnya solidaritas mereka untuk mendaya-gunakan institusi ekonomi dan sosial yang sudah ada, sehingga lembaga seperti koperasi (KOPIK dan KOPINKRA, Koperasi Bumijaya,) dan asosiasi sukarela lainnya sama sekali tidak fungsional untuk mendukung terciptanya suasana kebersamaan dalam membangun bisnis. Oleh karena itu, tidak mengherankan bahwa *deal-deal* kerjasama di kalangan pengrajin hampir tidak ditemukan sama sekali. Setiap unit usaha tumbuh, berkembang, atau mati, tanpa kepedulian dari pihak lainnya di luar satuan-satuan sosial yang secara vertikal memiliki hubungan bisnis seperti telah disebutkan di atas. Kemauan untuk membantu hanya berlaku di dalam lingkup sosial yang terikat ke dalam jaringan vertikal tadi. Kecenderungan untuk melihat pesaing sebagai lawan yang harus

dikalahkan atau dihindari masih lebih dominan ketimbang memposisikan pesaing sebagai “mitra strategis” yang bisa diajak bekerja sama untuk menghadapi pihak lain yang menjadi ancaman nyata bagi perkembangan usaha mereka.

Tidak adanya *show room* bersama atau pasar bersama untuk gerabah Ciruas-Banten, juga tidak berfungsinya sarana gedung yang semula direncanakan untuk etalase bagi produk kerajinan yang dihasilkan para pengrajin/ pengusaha di Kompleks Pusat Industri Kerajinan (PIK, Medan) sejak dibangun 1995 lalu hingga hari ini menjadi contoh ‘sederhana’ betapa mahalnnya arti kerjasama di kalangan wirausahawan. Sekaligus fakta itu mencerminkan kenyataan kontinum modal sosial yang masih berkuat pada tingkatan minimum. Dalam definisi Uphoff (2000) tingkatan modal sosial minimum itu dideskripsikan sebagai tidak mementingkan kesejahteraan orang lain; memaksimalkan kepentingan sendiri dengan mengorbankan kepentingan orang lain. Kepentingan bersama tidak menjadi pertimbangan bagi pengrajin/ pengusaha di sini. Hal ini terlihat jelas dari strategi mereka menjalankan bisnis yang cenderung jalan sendiri.

Ketidakmampuan para pengrajin/pengusaha untuk menggalang suatu kebersamaan dan kerjasama dalam menghadapi tantangan bisnis yang semakin keras dan kompetitif, sayangnya, mereka maknai sebagai alpanya peran-serta pemerintah untuk membantu pengusaha kecil. Dalam banyak kesempatan wawancara dengan para informan sering muncul lontaran-lontaran kekecewaan terhadap aparat pemerintah, karena mereka menilai pemerintah tidak sungguh-sungguh mau mendukung perkembangan industri kecil dan tetap membiarkan, khususnya untuk kasus industri sepatu-sandal dan konveksi di Medan, pengusaha Cina merajalela menguasai bagian hulu dan hilir kegiatan usaha. Pengalaman para pengrajin sepatu yang melihat adanya kolaborasi antara pengusaha toko sepatu dengan pengusaha toko kulit (bahan baku sepatu) “menjepit” mereka tidak

membuat mereka sadar bahwa kerjasama adalah kunci sesungguhnya yang bisa membawa usaha mereka kepada perubahan nasib.

Dukungan normatif yang bisa sedikit berpengaruh mengontrol perilaku pengrajin yang cenderung mengutamakan keselamatan usahanya sendiri adalah seperti yang berlaku di kalangan pengrajin emping melinjo di Waringin Kurung-Banten yang cukup taat menjalankan agama; serta kalangan pengrajin sepatu di Kelurahan Tegal Sari Mandala III-Medan yang terikat oleh hubungan-hubungan kekerabatan dan daerah asal yang sama (Padang Pariaman) memungkinkan nilai-nilai budaya yang terkait dengan struktur sosial tradisional itu masih menjadi rujukan untuk perilaku kolektif warganya. Bahkan untuk kasus Tegal Sari Mandala III-Medan terdapat ancaman sanksi sosial yang bisa dijatuhkan oleh komunitas perantau asal Padang Pariaman bagi warganya yang dianggap salah, yang bisa berperan mengendalikan suasana persaingan tidak sehat di pasar.

Sebagai bagian dari komponen modal sosial, dukungan nilai-nilai dan aspek normatif seperti itu tentu saja tetap signifikan dalam memelihara atmosfir kewirausahaan. Akan tetapi nilai-nilai dan norma-norma seperti itu otomatis kehilangan otoritasnya jika orang yang melanggar bukan berasal dari atau menjadi bagian dari komunitas pemangku nilai dan norma tersebut. Oleh karena itu, eksistensi unsur modal sosial yang didasarkan pada basis-basis sosial primordial tersebut tidak akan mampu menjadi perekat untuk terciptanya hubungan-hubungan bisnis yang harmonis dan fair dalam konteks lingkungan bisnis dengan pelaku yang heterogen secara kultural. Absennya dukungan normatif sejenis itu di kompleks PIK-Medan menyebabkan persaingan di antara mereka lepas kontrol. Hal ini sekaligus membuktikan bahwa yang diperlukan adalah modal sosial yang berbasis konsensus-konsensus baru dan kesadaran akan tantangan yang dihadapi dalam lingkungan yang terus berubah.

5.1. 2. Modal sosial di kalangan pemerintah

Kehadiran pihak pemerintah secara fisik dalam urusan yang berkaitan dengan industri kerajinan, paling nyata tampak di kompleks PIK Kelurahan Medan Tenggara. Pembangunan sentra kerajinan kecil ini adalah atas inisiatif dan dukungan sumberdaya dari pemerintah. Peranan yang kemudian dimainkan oleh pemerintah adalah dalam konteks pembinaan terhadap pengrajin/pengusaha kecil di lokasi ini agar mereka dapat tumbuh menjadi pengrajin/pengusaha andalan dan memproduksi barang-barang kerajinan berkualitas tinggi. Sementara itu di Ciruas dan Waringin Kurung serta Tegal Sari Mandala III boleh dikatakan tidak ada campur tangan langsung dari pihak pemerintah. Pengrajin/pengusaha di sini tumbuh dan berkembang atas usaha mereka sendiri.

Secara kelembagaan, institusi pemerintah yang memiliki wewenang dalam rangka pembinaan industri kecil di kota ini adalah Dinas Perindustrian dan Perdagangan. Dalam rangka Otonomi Daerah, dinas ini memiliki sub baru yaitu Subdin Pengembangan Usaha Kecil Menengah dan Koperasi. Bagian atau unit ini disertai tanggung-jawab untuk menangani pembinaan pengusaha kecil. Aparat yang duduk di kantor inilah secara formal yang mengemban tugas pokok dan fungsi pembinaan. Surat Izin usaha juga menjadi wewenang instansi ini untuk mengeluarkannya.

Berbicara tentang modal sosial dalam lingkup mikro sebuah instansi pemerintah sesungguhnya tidak bisa dilepaskan dari budaya birokrasi yang berlaku secara umum di dalam tubuh birokrasi pemerintahan. Stereotip negatif yang menggambarkan corak birokrasi pemerintahan, yang selama ini hidup di tengah-tengah masyarakat, tentu saja juga menjadi bagian dari sosok birokrasi kantor Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Medan. Nilai-nilai yang berlaku dalam kultur birokrasi pada

umumnya, seperti paternalisme, mentalitas dilayani ketimbang melayani, formalistik dan birokratis, kurang transparan, proses pengambilan keputusan yang tidak partisipatif, berpikir (ego) sektoral dan menjalankan program dengan berorientasi proyek, dan lain sebagainya, juga merupakan gambaran yang kurang lebih melekat pada instansi tersebut di atas. Walaupun demikian, Subdin ini masih tetap berperan, tetapi hanya sebatas memitirakan usaha-usaha yang justru telah berkembang seperti terjadi di Serang.

Berlakunya kebijakan desentralisasi (otonomi daerah) belum mampu menghapus gambaran negatif tersebut, sehingga tampilan birokrasi instansi-instansi pemerintah, termasuk kantor dinas di atas, juga masih belum jauh beranjak dari suasana sebelum otonomi daerah. Kultur birokrasi demikian sudah barang tentu melahirkan modal sosial yang kurang kondusif bagi proses pengembangan kewirausahaan. Dalam bagian lain di bawah ini akan diuraikan bagaimana konsekwensi dari modal sosial tersebut terhadap hubungan antara pengarajin/pengusaha dengan pemerintah.

5.1.3. Modal sosial di kalangan masyarakat sipil

Kalangan masyarakat sipil di sini dibatasi pada suatu komunitas yang warganya terikat dalam satu satuan organisasi sosial yang diskrit, relatif formal secara kelembagaan, dan keanggotaan seseorang di dalamnya bukan bersifat askriptif. Dalam konteks penelitian ini, yang termasuk representasi dari masyarakat sipil di lokasi penelitian adalah asosiasi-asosiasi sukarela berbasis pemukiman seperti paguyuban atau syarikat tolong menolong (STM), asosiasi kewargaan berbasis ekonomis seperti koperasi (KOPIK, KOPINKRA, Koperasi Sumber Usaha), dan juga asosiasi kaum pengusaha seperti KADIN yang secara

ideasional menaungi kepentingan semua kalangan dunia usaha, termasuk pengusaha-pengusaha kecil. Di luar nama-nama yang tersebut di atas tentu masih banyak asosiasi-asosiasi lain yang mengikat warga komunitas, baik yang berbasis etnik dan daerah asal, agama, dsb, tetapi belum dijadikan fokus dalam penelitian awal ini.

Secara struktural baik Koperasi Bumijaya, KOPIK, KOPINKRA maupun STM (STM Kopik dan STM Siaga) adalah organisasi-organisasi formal yang dibentuk dari, oleh dan untuk para anggotanya yang notebene merupakan pengrajin/pengusaha yang masing-masing bermukim di lokasi penelitian. Koperasi Bumijaya, Kopik dan Kopinkra adalah wadah yang secara khusus dibentuk untuk mengakomodasi aspirasi dan memperjuangkan kepentingan para pengrajin. Koperasi Bumijaya yang dibentuk kembali tahun 2001 setelah sebelumnya mati karena tidak fungsional ini beranggotakan para pengrajin gerabah. Kopik dibentuk segera setelah kompleks pemukiman di PIK berfungsi sebagai tempat bermukim dan berusaha pengrajin kecil yang mendapat fasilitas kredit ruko (bangunan rumah dan toko). Kopinkra dikabarkan sudah terbentuk sejak 1980-an, dan sebagian besar anggotanya adalah pengrajin yang bermukim di Kelurahan Tegal Sari Mandala III.

Seperti halnya wadah-wadah koperasi pada umumnya, dalam kenyataan organisasi-organisasi ini juga tidak berfungsi optimal. Koperasi Bumijaya, misalnya, belum bisa segera memberikan permodalan kepada pengrajin gerabah yang sedang kesulitan keuangan karena koperasi ini tergantung pada kucuran dana dari pemerintah. Sementara Kopik dan Kopinkra tampaknya hanya ada dalam wujud papan nama sebagaimana yang terpampang di depan "kantor" keduanya, masing-masing di Kompleks PIK dan Kelurahan Tegal Sari Mandala III. Di kedua koperasi ini tidak ada aktivitas rutin yang mengatas-namakan lembaga, meskipun secara formal ada pengurus-pengurusnya.

Karena kegiatan yang vakum tersebut, sudah barang tentu ia tidak dapat memberikan pelayanan apapun kepada anggotanya, sehingga pada hakikatnya kita tidak menemukan manifestasi dari modal sosial struktural di kedua lembaga ini. Keduanya tidak memberikan manfaat yang signifikan kepada para anggotanya sehingga untuk saat sekarang tidak dapat ditemukan adanya suatu konsensus untuk menghidupkan organisasi. Nilai-nilai kepercayaan, solidaritas, maupun resiprositas gagal tumbuh dan terealisasi di dalam lembaga, sehingga kedua lembaga tersebut adalah ibarat tubuh tanpa ruh. Untuk melihat lebih jauh seperti norma-norma sosial yang ditumbuhkan oleh lembaga-lembaga itu merupakan sesuatu yang tidak *observed* dan tidak teridentifikasi di lapangan.

Institusi sosial lain seperti Paguyuban dan Syarikat Tolong Menolong (STM PIK dan STM Siaga) secara faktual berjalan kegiatannya, tetapi fokus utamanya bukan bidang sosial ekonomi melainkan sosial kemasyarakatan dan lebih khusus lagi mengurus masalah-masalah kemalangan yang dihadapi anggotanya. Di dalam lembaga itu dapat ditemukan aspek-aspek struktural maupun aspek-aspek kognitif dari modal sosial. Nilai-nilai kepercayaan cukup kuat mengikat anggotanya, demikian juga dapat dilihat dengan nyata adanya solidaritas sosial yang cukup kuat dalam menghadapi masalah-masalah sosial di lingkungan pemukiman; begitu pula nilai-nilai resiprositas yang terlihat dalam bentuk partisipasi warganya untuk saling membantu (secara moral dan material) dalam peristiwa-peristiwa kemalangan maupun sukacita (pesta perkawinan). Dengan kata lain, keberadaan asosiasi itu hanya dapat memenuhi kebutuhan anggotanya akan perlindungan sosial (*social protection*) dan penghindaran dari suasana keterkucilan sosial (*social alienation*), dan tidak mendukung pengembangan usaha.

5.1. 4. Konteks makro : “mata rantai yang terputus”

Bain dan Hicks dalam Krishna & Shrader (1999) memberikan kerangka analisis untuk melihat bekerjanya unsur-unsur modal sosial, yang secara garis besar terbagi atas analisis pada level mikro dan level makro. Gambaran keberadaan modal sosial pada level mikro masing-masing pada ketiga komponen masyarakat yang menjadi fokus penelitian sudah diuraikan di atas. Berikut ini adalah uraian keberadaan modal sosial pada level makro, khususnya dengan menyoroti lima unsur berikut : (i) tingkat desentralisasi, (ii) aturan undang-undang, (iii) tipe penguasa, (iv) tingkat partisipasi dan proses pembuatan kebijakan, dan (v) kerangka hukum. Telaahan dilakukan untuk melihat sejauh mana kelima unsur tersebut telah dihayati oleh setiap komponen masyarakat yang tercermin dalam persepsi, sikap dan tingkah laku mereka dalam melakukan kerjasama untuk mencapai tujuan bersama yang lebih luas daripada tujuan masing-masing kelompok. Dengan kata lain, dalam bagian ini akan dilihat bagaimana modal sosial tersebut terhubung satu sama lain dalam kehidupan ketiga komponen (*linking social capital*).

Proses desentralisasi melalui pemberlakuan UU No. 22 Tahun 1999 yang baru berjalan pada tahun kedua ini belum cukup signifikan membawa perubahan pada tumbuhnya suasana kebersamaan dan kerjasama antara berbagai *stakeholder* yang terkait dengan dunia kewirausahaan di kota Medan dan kabupaten Serang. Di lingkungan internal birokrasi perubahan yang sudah jelas terlihat adalah restrukturisasi instansi-instansi sektoral dan unit-unit birokrasi lainnya yang tampaknya secara ideal disesuaikan dengan kebutuhan daerah. Pada tataran lebih rendah, seperti terlihat jelas dilakukan Pemerintah Kota Medan yang direpresentasikan oleh walikotanya yaitu membuat suatu terobosan untuk memberdayakan kelurahan-kelurahan sebagai sentra pelayanan publik. Dengan memberdayakan kelurahan

diharapkan akan tercipta suatu sistem pelayanan publik yang semakin dekat dengan masyarakat, sehingga partisipasi publik semakin meningkat. Pada lingkup sektoral seperti terjadi di Kabupaten Serang dan Kota Medan, proses desentralisasi memberikan peluang lebih besar kepada instansi-instansi sektoral untuk mengatur dan merancang sendiri program di sektornya.

Tetapi perubahan struktural yang cukup positif itu tampaknya belum diiringi dengan perubahan dari segi-segi kultural, khususnya menyangkut aspek persepsi, sikap dan perilaku aparatnya. Kultur birokrasi lama yang paternalistik dan minus inisiatif dari bawah belum pupus dari diri aparat-aparatnya, sehingga efek positif yang diharapkan tidak terlaksana. Sikap egosektoral masih kental sehingga penanganan suatu program belum terkoordinasi dengan baik. Begitu pula implementasi pemberdayaan kelurahan atau desa mengalami hambatan karena tak didukung oleh kapasitas sumberdaya aparatnya. Sikap saling melempar tanggung jawab di kalangan aparat juga masih menandai rendahnya tingkat desentralisasi yang dicapai dengan kebijakan otonomi sekarang ini. Sebagai contoh, aparat kelurahan di mana kompleks PIK berdiri dan sehari-hari melihat bagaimana kehidupan pengrajin/pengusaha di sana, memiliki persepsi bahwa tanggung jawab untuk menangani pembinaan usaha kerajinan bukan menjadi bagian tugasnya melainkan bagian tugas dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan. Instansi sektoral yang disebut terakhir juga memberikan apologi bahwa urusan mereka cukup banyak, sehingga keterbatasan sumberdaya yang mereka miliki menyebabkan tanggung jawab pembinaan tidak bisa dilaksanakan dengan optimal. Lebih dari itu, mereka melempar lagi ke atas dengan berkata bahwa segala sesuatunya bisa dibenahi dengan baik jika ada kemauan politik dari pemerintah daerah.

Dari perspektif masyarakat sipil, seperti yang direpresentasikan oleh Kadin, proses desentralisasi yang sedang

berjalan sekarang ini dinilai memiliki plus-minus. Sisi positifnya dengan desentralisasi ruang-ruang bagi publik lebih terbuka untuk menyuarakan aspirasinya tanpa merasa takut menghadapi risiko. Tetapi dari sisi negatifnya desentralisasi menyebabkan beban yang harus ditanggung kalangan dunia usaha semakin berat khususnya dengan munculnya peraturan-peraturan daerah yang berkaitan dengan peningkatan nilai pajak dan retribusi. Keluhan lain dialamatkan kepada kenyataan belum berubahnya aspek mentalitas aparat yang melayani publik, yang dinilai masih kontraproduktif bagi penumbuhan iklim kewirausahaan yang baik.

Mata rantai modal sosial yang terputus antara tiga komponen masyarakat juga terlihat dalam tingkat partisipasi publik dan proses pembuatan kebijakan. Proses desentralisasi sekarang ini sesungguhnya belum memberi ruang terbuka yang proporsional bagi publik untuk berpartisipasi dalam proses pembuatan kebijakan. Produk-produk peraturan daerah yang berkenaan dengan kehidupan dunia usaha tidak melibatkan kalangan dunia usaha dalam proses perumusan, pembahasan dan penetapannya. Monopoli pihak eksekutif dalam proses pembuatan aturan tetap seperti di masa lalu, sehingga aspirasi dari publik atau kelompok masyarakat yang akan terkena langsung suatu kebijakan belum diwadahi dalam proses itu. Terbukanya ruang partisipasi bagi organisasi masyarakat sipil untuk ikut dalam proses pembuatan kebijakan masih berat di cita-cita ketimbang realisasi di lapangan. Mekanisme untuk mewadahi atau menjembatani bertemunya kepentingan antar *stakeholder* (pemerintah, pelaku ekonomi, dan masyarakat sipil) dalam proses pembuatan kebijakan belum tercipta. Sehingga masing-masing pihak ibarat orang yang sama-sama ingin menyeberang sungai tapi belum ada jembatan, dan ironisnya setiap pihak tidak secara sungguh-sungguh mau berusaha membuat jembatan untuk dapat mereka lalui bersama-sama.

Sedikit ruang yang sudah terbuka untuk menciptakan “jembatan” itu adalah adanya satu kesepakatan antara Kadin dengan pihak legislatif untuk membentuk tim kecil yang akan membahas isu-isu kebijakan terkait dengan kepentingan dunia usaha, dan juga adanya wadah yang bernama Medan Bisnis Forum yang cita-citanya menjadi wahana bagi para *stakeholder* untuk bertukar gagasan dan pikiran, menuju terbangunnya suatu kebersamaan dalam membina dunia usaha. Sekali lagi, apa yang disebut sebagai ruang terbuka itu barulah sebuah embrio yang perwujudan kongkritnya masih menunggu waktu lama.

Salah satu kesulitan yang biasa dituding sebagai penyebab tidak dapat terbangunnya kebersamaan dan terakomodasikannya partisipasi publik dalam proses pembuatan kebijakan adalah ketiadaan kerangka hukum yang bisa dijadikan payung. Mekanisme “*public hearing*” misalnya tidak dikenal dalam tata tertib sidang-sidang legislatif, sehingga proses penggodokan suatu rencana kebijakan hanya berlangsung di ruang-ruang tertutup. Proses desentralisasi yang baru berjalan belum membangun kerangka hukum yang memungkinkan semua pihak, terutama masyarakat sipil dan kelompok-kelompok kepentingan, untuk memberikan kontribusi dalam proses pembuatan kebijakan. Kalangan dunia usaha merasa mereka hanya sebagai pihak yang seharusnya menjalankan kebijakan yang sudah ditetapkan pemerintah.

Dengan demikian, modal sosial yang dimiliki oleh masing-masing ketiga komponen masyarakat di lokasi penelitian (pelaku bisnis, pemerintah, masyarakat sipil) belum cukup kuat untuk mampu menopang bekerjanya sebuah komunitas kewirausahaan yang ideal : kohesif, tangguh, dan mandiri. Seperti digambarkan di bagian permasalahan penelitian ini, sebuah masyarakat yang ideal ditandai adanya tingkat kohesi yang tinggi di mana sebagian besar warganya memiliki rasa kebersamaan yang cukup kuat, terhindar dari setiap persaingan tidak sehat antara sesama

warganya, bahkan sebaliknya bekerjasama dan bersatu untuk menghadapi persaingan yang datang dari luar. Temuan di lapangan menunjukkan bahwa komunitas pengrajin di kedua lokasi penelitian belum memiliki cukup rasa kebersamaan dan masih sering diterpa persaingan tidak sehat di antara sesamanya, dan belum bersatu untuk menghadapi persaingan dan tantangan yang mereka hadapi bersama.

Suatu masyarakat yang ideal juga ditandai banyaknya warga yang memiliki jiwa dan semangat wirausaha yang tangguh, memiliki motivasi yang kuat untuk meningkatkan keberhasilan di setiap bidang usaha ekonomi yang menjadi pilihan. Dalam konteks ini temuan lapangan menunjukkan bahwa pada dasarnya kalangan wirausahawan di kedua lokasi penelitian cukup tangguh dan memiliki motivasi yang kuat untuk berhasil dalam usahanya. Tetapi hal itu hanya termanifestasikan secara individual, sementara sebagai sebuah kelompok mereka justru gagal untuk menyatukan kekuatan². Secara individual mereka juga cukup

² Di sini dapat dipetik pelajaran dari pengalaman Denmark, dengan modal sosial tinggi dan Tanzania, dengan modal sosial rendah, betapapun keduanya memiliki motivasi kewirausahaan tinggi. Di Denmark terdapat kesadaran berkoperasi yang berasal dari masyarakat sendiri (*bottom-up/trust building*) dan ini menunjukkan keberhasilan. Seperti diketahui, negara ini pada abad 18, termasuk negara yang sangat feodal dengan distribusi pendapatan yang sangat timpang. Tetapi pada pertengahan abad 19 dan 20, terdapat gerakan koperasi yang dipelopori para tuan tanah. Asal mulanya, koperasi itu berjalan sederhana seperti sistem tabungan, kemudian membesar mengelola toko dan penyembelihan hewan, seterusnya menjadi suatu gerakan koperasi yang berperan melakukan mekanisme pertahanan melawan musuh mereka, negara. Di Tanzania, sebaliknya, usaha membangun koperasi yang dilakukan dengan kebijakan dari pemerintah (*Top-down/third party enforcement and external support*) menunjukkan kegagalan. Di negara ini gerakan koperasi berulang kali dicanangkan dan

mandiri dalam meretas jalan untuk mengembangkan usahanya, dengan memberdayakan potensi sumberdaya yang dapat mereka akses khususnya yang tersedia dalam jaringan hubungan vertikal di mana mereka terikat. Namun dalam konteks kolektif, komunitas pengrajin yang ada di lokasi penelitian seperti kehilangan kemandirian ketika mereka selalu melihat pentingnya peran dan kesungguhan pemerintah untuk membantu mereka mengembangkan usahanya.

Oleh karena itu, secara kolektif tingkatan modal sosial yang dimiliki ketiga komponen masyarakat yang diteliti boleh disimpulkan masih berada pada kontinum rendah. Mengacu kepada Uphoff (2000) masyarakat yang tingkat modal sosialnya tergolong rendah dicirikan oleh kehidupan sebagian besar warganya yang hanya mengutamakan kesejahteraan sendiri, dan kerjasama terjadi sejauh bisa menguntungkan diri sendiri. Nilai-nilai yang dianut dalam kelompok masyarakat seperti ini belum tertuju pada efektivitas kerjasama antara sesama, tetapi baru pada tahap adanya efisiensi kerjasama. Lebih jauh, kepentingan bersama di antara warganya juga lebih bersifat instrumental, belum mengarah ke institusional apalagi transendental. Temuan lapangan secara jelas memperlihatkan bahwa corak kerjasama di antara para pengrajin belum mewujud secara institusional, walaupun ada masih sebatas instrumental.

Jaringan hubungan antara pelaku usaha, pemerintah dan masyarakat sipil belum dilandasi oleh berfungsinya modal sosial. Alpanya modal sosial dalam jaringan hubungan ketiga komponen tersebut sudah barang tentu bermula dari lemahnya kekuatan modal sosial di dalam lingkup kehidupan masing-masing komponen (*bonding social capital*), sehingga pancaran kekuatan yang serba kecil di masing-masing komponen itu terlalu rapuh

pemerintah terlibat penuh, tetapi akhirnya gerakan itu gagal dan masyarakat meninggalkannya (Paldam, 1991, 2001).

untuk dirajut dalam konteks sosial yang lebih luas (*linking social capital*). Di antara pelaku usaha masih terjadi persaingan tidak sehat, dan sikap mengutamakan kemajuan diri sendiri. Keberadaan organisasi-organisasi sukarela di tingkat komunitas baik yang berbasis sosial maupun ekonomi juga gagal untuk membangun suasana yang kondusif bagi tumbuhnya kebersamaan dan kerjasama di antara sesama pelaku usaha. Antara pelaku usaha dengan pemerintah masih terganggu hubungan yang dilandasi saling curiga dan tidak mempercayai satu sama lain. Pelaku usaha ingin mendapatkan pertolongan dari pemerintah dan pada saat yang sama pemerintah bersikap ingin memberikan pertolongan kepada pelaku usaha, tetapi di antara mereka tidak ada mata rantai modal sosial.

Oleh karena itu, jaringan sosial yang kemudian diintensifkan pelaku usaha guna menopang keberlangsungan dan keberlanjutan usaha mereka adalah jaringan kekerabatan, jaringan yang orang-orangnya terikat karena daerah asal yang sama atau suku bangsa yang sama. Dukungan normatif dari kultur jaringan sosial itulah, sekurang-kurangnya, yang mereka dayagunakan untuk menopang basis *survival* untuk keberlangsungan usahanya. Hubungan saling percaya (*reciprocal trust*) antara sesama pelaku usaha terutama dibangun dalam lingkup sosial yang anggota-anggotanya terikat dalam jaringan sosial berbasis kekerabatan tadi.

Jadi peluang desentralisasi belum memberikan insentif yang nyata bagi tumbuhnya masyarakat yang mampu mengolah dan memanfaatkan secara optimal setiap potensi sumberdaya yang dimiliki di lingkungan tempat tinggal sendiri dan daerah sekitarnya. Desentralisasi juga belum mampu memberi peluang nyata bagi masyarakat untuk dapat menikmati kehidupan yang lebih tenteram dan sejahtera dan mampu melakukan revitalisasi dan memperkaya kehidupan sosial budayanya. Iklim berusaha yang terbentuk sesudah otonomi daerah diimplementasikan

belum beranjak jauh dari atmosfir yang berlaku sebelumnya.

5. 2. Implikasi Kebijakan

Mengharapkan semua komponen masyarakat sekaligus berubah dengan adanya desentralisasi sudah barang tentu bukan perkara yang mudah. Demikian pula mengharapkan modal sosial tumbuh dalam kontinum yang tinggi diantara semua komponen dan antar komponen juga merupakan proses yang membutuhkan waktu panjang. Tetapi modal sosial dan desentralisasi adalah dua hal berbeda yang bisa saling mendekat, menyatu dan dipadukan untuk menumbuhkan suatu kehidupan kemasyarakatan yang kohesif, tangguh, mandiri, tenteram dan sejahtera. Dalam konteks pengembangan kewirausahaan di era otonomi daerah sekarang ini, idealnya modal sosial bisa tumbuh dan berfungsi sebagai unsur perekat hubungan-hubungan antar komponen masyarakat apabila masing-masing komponen telah memiliki modal sosial yang memadai untuk menata dirinya (*bonding social capital*) sebelum didayagunakan pada lingkup yang lebih luas (*bridging social capital*).

Temuan penelitian ini memperlihatkan bahwa proses desentralisasi yang baru berjalan belum fungsional menjadi insentif bagi ketiga komponen untuk menumbuhkan dan memperkuat modal sosial di antara sesamanya, apalagi untuk mendayagukannya bagi kepentingan pengembangan kewirausahaan. Desentralisasi yang oleh banyak pihak lebih dipahami sebagai pendelegasian sebagian urusan pemerintahan dari pusat ke daerah, yang kemudian dijemakan dalam bentuk perubahan atau penyesuaian struktur-struktur birokrasi pemerintahan, akhirnya terfokus kepada perubahan-perubahan pada lapisan permukaan yang lebih menampilkan kesan artifisial. Desentralisasi belum disertai dengan perubahan kultural dalam melihat relasi-relasi sosial antar komponen

masyarakat maupun intra komponen masyarakat. Karena itu, harapan-harapan yang dilekatkan kepada proses desentralisasi untuk terwujudnya masyarakat madani tidak akan menemukan realitasnya sepanjang otonomi daerah itu tidak disertai dengan perubahan sosial kultural.

Temuan-temuan penelitian menunjukkan bahwa yang diperlukan saat ini adalah mekanisme-mekanisme sosial penguatan modal sosial pada lingkup internal setiap komponen masyarakat. Diperlukan suatu mekanisme yang bisa menumbuhkan kesadaran di kalangan pelaku-pelaku usaha (baik dalam konteks hubungan vertikal, terlebih-lebih lagi dalam konteks hubungan horisontal) bahwa mereka harus mengembangkan **iklim berusaha yang kolaboratif** daripada kompetitif (dalam lingkup hubungan horisontal), mengembangkan **pola kemitraan yang distributif** ketimbang eksploitatif (dalam lingkup hubungan vertikal). Upaya ke arah itu harus dimulai dari tumbuhnya modal sosial pada lingkup horisontal (antar pengusaha yang selevel) baru kemudian dibangun pada lingkup vertikal, melalui kesadaran bahwa antara pelaku usaha di bagian hulu dengan pelaku di bagian hilir berlaku hukum saling ketergantungan.

Di pihak lain diperlukan pula suatu mekanisme sosial politik yang bisa menumbuhkan kesadaran di kalangan unsur pemerintahan bahwa mereka bukan "patron" melainkan **mitra dan pelayan masyarakat**. Sebagai mitra masyarakat aparat pemerintah bisa memainkan peran kontributif dalam memberikan payung kebijakan yang bisa mengayomi kepentingan masyarakat, termasuk bagi pelaku usaha dalam menjalankan usahanya. Kemauan politik walikota Medan untuk memberdayakan kelurahan sebagai pusat pelayanan publik sesungguhnya membuka ruang yang cukup lapang guna membangun modal sosial yang kukuh antara pemerintah dan masyarakat. Selanjutnya, dengan membuka ruang yang lebih besar pula bagi

terbentuknya asosiasi-asosiasi kewargaan di tingkat lebih rendah (pada level kelurahan atau desa) sebagai representasi-representasi kepentingan publik dan mitra kolaboratif bagi pemerintah, niscaya atmosfir kehidupan sosial yang berbasis modal sosial akan lebih mudah ditumbuh-kembangkan.

5. 3. Kesimpulan dan Rekomendasi

Beberapa butir kesimpulan dan rekomendasi yang bisa diangkat dari penelitian ini dapat dikemukakan sebagai berikut :

Kesimpulan :

- (1). Komunitas yang menjadi subjek penelitian memiliki kapasitas modal sosial dalam kontinum yang masih rendah, sehingga modal sosial yang mereka miliki belum dapat didayagunakan untuk membangun kebersamaan dan kerjasama bagi pengembangan usaha.
- (2). Proses desentralisasi yang baru berjalan belum mampu memberikan insentif bagi ketiga komponen masyarakat untuk menata hubungan yang sinergis guna kepentingan pengembangan iklim kewirausahaan yang tangguh.
- (3). Relasi dan interaksi masyarakat dan pemerintah selama ini dalam proses pengembangan kewirausahaan masyarakat lebih banyak diwarnai sikap saling curiga, tidak saling percaya, meskipun satu sama lain merasa saling membutuhkan untuk kepentingan masing-masing. Bentuk relasi dan interaksi demikian yang tidak produktif bagi pengembangan iklim kewirausahaan masih berlaku meskipun desentralisasi sudah berlangsung.

- (4) Asosiasi masyarakat sipil belum menjadi wahana (*sphere of action*) yang mengikat kuat para anggotanya untuk bertindak antisipatif dalam kegiatan usaha sehingga peranannya masih minimal dalam pengembangan modal sosial.
- (5) Pengembangan modal sosial tampaknya dapat berjalan paralel dengan tuntutan pemenuhan pasar sejauh berkaitan dengan kewajaran (*fairness*), kesempatan yang sama untuk berpartisipasi dalam proses produksi dan pemasaran serta kejujuran dalam mendeskripsikan kualitas barang. Tetapi modal sosial mengalami resisten dalam situasi adanya sikap dan perilaku yang memaksimalkan keuntungan sendiri.

Rekomendasi :

- (1) Diperlukan suatu mekanisme yang bisa menumbuhkan dan menguatkan potensi modal sosial dalam lingkup internal setiap komponen (pelaku usaha, pemerintah dan masyarakat sipil) sebelum melangkah untuk membangun mata rantai modal sosial antar komponen.
- (2) Diperlukan suatu wadah eksperimental sebagai laboratorium 'rekayasa' sosial untuk menumbuhkan dan mengembangkan mata rantai modal sosial di antara komponen masyarakat (pelaku usaha, pemerintah dan masyarakat sipil) dalam rangka menumbuhkan atmosfir yang kondusif bagi pengembangan kewirausahaan di tingkat lokal.
- (3) Pemerintah perlu sungguh-sungguh menghilangkan kendala-kendala pasar (*barrier of market mechanism*) seperti monopoli, suap-menyuap dan korupsi sebagai pra kondisi berkembangnya modal sosial kewirausahaan.

REFERENSI

- Almond, Gabriel A., dan Sydney Verba, 1963. *The Civic Culture*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Coleman, James, 1988. "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, Vol. 94 (supplement), pp. S95-S120.
- Coleman, James, 1993. "The Rational Construction of Society." *American Sociological Review*, Vol 58 (February), pp. 1-15.
- Edwards, Bod dan Michael Foley, 1997. "Social Capital and the Political Economy of Our Discontent," *American Behavioral Scientist*, Vol 40, No. 5.
- Edwards, Bob dan Michael Foley, 1998. "Social Capital and Civil Society beyond Putnam," *American Behavioral Scientist*, Vol. 42, No. 2 (September).
- Feldman, Tine Rossing dan Susan Assaf, 1999. *Social Capital: Conceptual Frameworks and Empirical Evidence* (Working Paper No. 5, Social Capital Initiative, The World Bank).
- Foley, Michael dan Bob Edwards, 1998. "Beyond Tocqueville: Civil Society and Social Capital in Comparative Perspective", *American Behavioral Scientist*, Vol. 42, No. 2 (September).

- Fukuyama, Francis, 1995. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: The Free Press.
- Fukuyama, Francis, 1999. "Social Capital and Civil Society" (Makalah pada Pertemuan IMF Conference on Second Generation Reform, 1 Oktober).
- Grootaert, Chistiaan, 1998. "Social Capital: The Missing Link?" (Working Paper No. 3, Social Capital Initiative, The World Bank).
- Isham, Jonathan dan Satu Kähkönen, 1999. *What Determines the Effectiveness Of Community-Based Water Projects? Evidence from Central Java, Indonesia* (Working Paper No. 14, Social Capital Initiative, The World Bank).
- Khrisna, Anirudh, dan Elizabeth Shrader, 1999. "Social Capital Assessment Tool" (Makalah pada Conference on Social Capital and Poverty Reduction, The World Bank, Washington, D.C., 22-24 Juni).
- Khrisna, Anirudh, dan Norman Uphoff, 1999. *Mapping and Measuring Social Capital: A Conceptual and Empirical Study of Collective Action for Conserving and Developing Watersheds in Rajasthan, India*, (Working Paper No. 13, Social Capital Initiative, The World Bank). Luhman, N. 1979. *Trust and Power*. Chichester: Wiley.
- Minkoff, Debra, 1997. "Producing Social Capital: National Social Movement and Civil Society," *American Behavioral Scientist*, Vol. 40, No. 5, pp.606-619.
- Paldam, M. 1991. The development of the Rich Welfare State of Denmark, dalam Blossmstrom, M. dan Mellor, P. *Diverging Paths. Comparing a Century of Scandanavian and Latin*

American Development. John Hopkins UP for the IDB:
Washington DC.

- , 2001. "Is Social Capital an Effective Smoke
Condenser". *Working Paper of Social Capital Initiative*.
- Pantoja, Enrique, 1999. "Exploring the Concept of Social Capital
and Its Relevance for Community Based Development,"
Working Paper No. 18, Social Capital Initiative, The World
Bank.
- Portes, Alejandro, 1998. "Social Capital: Its Origins and
Applications in Modern Sociology," *Annual Review of
Sociology*, Vol. 24, pp. 1-24.
- Portes, Alejandro, dan Patricia Landolt, 1996. "The Downside of
Social Capital," *The American Prospect*, Vol. 26, pp. 18-21.
- Putnam, Robert, 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions
in Modern Italy*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Putnam, Robert, 1993. "The Prosperous Community: Social
Capital and Public Life", *The American Prospect*, Vol. 13,
pp. 35-42.
- Robison, Lindon J., dan Marcelo Siles, 2000. "Social Capital:
Sympathy, Socio-Emotional Goods, and Institutions" (*Staff
Paper No. 00-45*, Department of Agricultural Economics,
Michigan State University, December).
- Uphoff, Norman, 2000. "Understanding Social Capital: Learning
from the Analysis and Experience of Participation"
(*Makalah pada Staff Seminar*, Mansholt Institute,
Wageningen, 13 September).

- Woolcock, Michael. 1998. "Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework", *Theory and Society*, Vol. 27, No. 2, pp. 151-208.
- Woolcock, Michael, dan Deepa Narayan, 2000. "Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy", *The World Bank Research Observer*, Vol. 15, No. 2, pp. 225-249.
- Peraturan Daerah Kabupaten Serang Nomor 26/2001 tentang Program Pembangunan Daerah (Propeda) tahun 2002-2006. Diterbitkan Bagian Hukum Sekda Kabupaten Serang, 2002.
- Peraturan Daerah Kabupaten Serang Nomor 27/2001 tentang Rencana Strategis Daerah (Renstrada) tahun 2002-2006. Diterbitkan Bagian Hukum Sekda Kabupaten Serang, 2002.
- Banten dalam Angka. 2000. Bapeda Propinsi Banten dan BPS kabupaten Serang.

