

**NILAI-NILAI SOSIAL DAN AGAMA DALAM KEPUTUSAN
EKONOMI**

(Studi di Desa Prambontergayang Kecamatan Soko Kabupaten Tuban)

SKRIPSI

Oleh:

Hastim Rosiana

04130011



**PROGAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS TARBIYAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MALANG
JULI 2008**

**NILAI-NILAI SOSIAL DAN AGAMA DALAM KEPUTUSAN EKONOMI
(Studi di Desa Prambontergayang Kecamatan Soko Kabupaten Tuban)**

SKRIPSI

*Diajukan kepada Fakultas Tarbiyah Universitas Islam Negeri (UIN) Malang
untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Strata Satu*

Sarjana Pendidikan IPS (S.Pd)

Oleh:

**Hastim Rosiana
NIM: 04130011**



**PROGAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS TARBIYAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MALANG
JULI 2008**

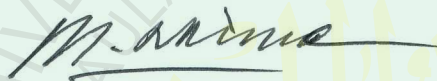
**NILAI-NILAI SOSIAL DAN AGAMA DALAM KEPUTUSAN EKONOMI
(Studi di Desa Prambontergayang Kecamatan Soko Kabupaten Tuban)**

SKRIPSI

dipersiapkan dan disusun oleh Hastim Rosiana (04130011)
telah dipertahankan di depan dewan Penguji pada tanggal 24 Juli 2008
dan telah dinyatakan diterima sebagai salah satu persyaratan untuk
memperoleh gelar Strata Satu Sarjana Pendidikan (S.Pd)
pada tanggal 24 Juli 2008

Panitia Ujian

Ketua Sidang,



Drs. M. Zainuddin, MA.

NIP. 150 275 502

Sekretaris Sidang,



Abdul Bashith, M.Si.

NIP. 150 327 264

Penguji Utama,



Dr. Wahidmurni, M.Pd., Ak

NIP.150 303 049

Pembimbing,



Drs. M. Zainuddin, MA.

NIP. 150 275 502

Mengesahkan,

Dekan Fakultas Tarbiyah

Universitas Islam Negeri (UIN) Malang



Prof. Dr. H. M. Djunaidi Ghony

NIP. 150 042 031

HALAMAN PERSETUJUAN

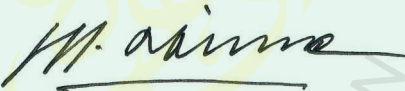
**NILAI-NILAI SOSIAL DAN AGAMA DALAM KEPUTUSAN EKONOMI
(Studi di Desa Prambontergayang Kecamatan Soko Kabupaten Tuban)**

SKRIPSI

Oleh:

**Hastim Rosiana
NIM: 04130011**

**Telah disetujui oleh:
Dosen Pembimbing**


Drs. M. Zainuddin, MA.
NIP. 150275502

**Mengetahui,
Ketua Jurusan Pendidikan IPS**


M. Yunus, M.Si
NIP. 150276940

MOTTO

مِنَ الشَّيْطَانِ يَتَخَبَّطُهُ الَّذِي يَقُومُ كَمَا إِلَّا يَقُومُونَ لَا الرِّبَا يَأْكُلُونَ الَّذِينَ

الرِّبَا وَحَرَّمَ الْبَيْعَ اللَّهُ وَأَحَلَّ الرِّبَا مِثْلُ الْبَيْعِ إِنَّمَا قَالُوا بِأَنَّهُمْ ذَلِكَ الْمَسِّ

عَادَ وَمَنْ إِلَى اللَّهِ وَأَمْرُهُ سَلَفَ مَا فَلَهُ فَانْتَهَى رَبِّهِ مِنْ مَوْعِظَةٍ جَاءَهُ فَمَنْ

خَلِدُونَ فِيهَا هُمْ النَّارِ أَصْحَابُ فَأُولَئِكَ

"Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang Telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang Telah diambilnya dahulu [(sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya".

(Q.S Al-Baqarah:275)

PERSEMBAHAN

Seiring Langkah Dan Perjuangan Ini

Begitu Banyak Tekad, Tujuan Dan Harapan Membayangi

Doa Dan Harapan Pun Mengiringi

Tuhan Bila Boleh Aku Berkata

Empat Tahun Bukanlah Waktu Yang Singkat

Secerah Harapan Kini Ku Raih

Namun Masa Depan Masih Panjang Terbentang

Ku Mohonkan Berkah Dan Ridho-Mu

Ku Persembahkan Buah Cita-Ku Ini

Buat Ayah Dan Bundaku Tercinta

Semua Ini Atas Do'a Dan Restu Beliau Semua

Dengan Penuh Rasa Kesabaran Dan Kasih Sayangnya Dalam

Mendidik Dan Membimbingku Dalam Kehidupan Ini

Entah Dengan Apa Aku Bisa Membalas

Tapi Terimalah Sembah Sujudku Ini

Sebagai Ungkapan Rasa Baktiku.

Drs. M. Zainuddin, MA.
Dosen Fakultas Tarbiyah
Universitas Islam Negeri (UIN) Malang

NOTA DINAS PEMBIMBING

Hal : Skripsi Hastim Rosiana
Lampiran : 5 (Lima) Eksemplar

Malang, 5 Juli 2008

Kepada
Yth. Dekan Fakultas Tarbiyah UIN Malang
di
Malang

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Sesudah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan, dan setelah membaca skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Hastim Rosiana
NIM : 04130011
Jurusan : Pendidikan IPS
Judul Skripsi : **Nilai-Nilai Sosial Dan Agama Dalam Keputusan Ekonomi (Studi di Desa Prambontergayang Kecamatan Soko Kabupaten Tuban)**

Maka selaku Pembimbing, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah layak diajukan untuk diujikan.

Demikian, mohon dimaklumi adanya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Pembimbing,



Drs. M. Zainuddin, MA.
NIP. 150275502

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan, bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh keserjanaan pada suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya, juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Malang, 01 Juli 2008

Penulis



KATA PENGANTAR

Alhamdulillah robbil'alamin segala puji hanya bagi Allah SWT. Tuhan semesta alam, sebagai pencipta dan pengatur dalam kehidupan kita. Yang telah menaburkan rahmat, taufiq serta hidayah-Nya, sehingga kita selalu tetap dalam lindungan-Nya. Sholawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada beliau Nabi akhiru zaman rasul pembawa rahmat bagi seluruh alam Muhammad SAW, keluarga beliau, sahabat dan orang-orang yang senantiasa berjuang *li istinafi hayati al-Islam*.

Isu utama Skripsi ini adalah mengenai keputusan ekonomi individu dengan mengkhususkan kajiannya pada nilai-nilai sosial dan agama di Desa Prambontergayang Kecamatan Soko Kabupaten Tuban. Oleh karena itu, dalam Skripsi ini diulas hal-hal yang berkaitan dengan nilai-nilai sosial dan agama dalam keputusan ekonomi, dan hal-hal lain yang tentunya relevan dengan bahasan Skripsi ini.

Terselesaikannya skripsi ini tak lepas dari dukungan dan peran semua pihak. Untuk itu, pada kesempatan ini perkenankanlah penulis menghaturkan rangkaian terimakasih dengan tulus teriring do'a *jazzakumullah khairan katsiran* kepada:

1. Bapak dan Ibu atas dukungan dan dorongan dari beliau, baik itu material maupun spiritual yang selalu memberikan motivasi, do'a, dan cinta kasih yang tulus. Serta seluruh keluarga besar yang sangat saya banggakan.

2. Bapak Prof. Dr. H. Imam Suprayogo, selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Malang
3. Bapak Prof. Dr. H. Muhammad Djunaedi Ghony, selaku Dekan Fakultas Tarbiyah UIN Malang.
4. Bapak Moh Yunus, M. Si, selaku Ketua Jurusan IPS UIN Malang
5. Bapak Drs. M. Zainuddin, MA. selaku dosen pembimbing skripsi penulis yang telah memberikan bimbingan dan arahan dalam penyelesaian skripsi penulis.
6. Bapak Ahmad Saerozi, selaku Kepala desa Parambontergayang beserta seluruh informan-informan yang telah memberikan kesempatan dan bantuannya selama penelitian ini dilakukan.
7. Teman-teman seperjuangan di kampus UIN Malang Jurusan Pendidikan IPS angkatan 2004, teman-teman kosan Ampel 15, serta teman-teman di firdaus terimakasih atas semuanya.
8. Semua pihak yang tak mungkin disebutkan satu persatu disini, yang memberikan saran dan pemikiran sehingga penulisan ini menjadi lebih baik.

Dengan segala keterbatasan kemampuan yang dimiliki penulis dalam menyusun skripsi ini, maka kami mohon saran dan kritikan yang konstruktif dari semua pihak, yang penulis harapkan demi perbaikan selanjutnya. Harapan penulis semoga penulisan skripsi ini bermanfaat bagi pembaca semua khususnya bagi penulis. Amin

Malang 01 Juli 2008

Penulis

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Karakteristik Usaha Informan.....	33
Tabel 4.2 Penduduk Desa Prambontergayang Berdasarkan Usia	37
Tabel 4.3 Komposisi Penduduk Desa Prambontergayang Berdasarkan Mata Pencarian	38
Tabel 4.4 Komposisi Penduduk Desa Prambontergayang Menurut Agama Yang Dianut.....	39
Tabel 4.5 Komposisi Penduduk Desa Prambontergayang Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	40
Tabel 4.6 Peran Nilai Tertentu Yang Mempengaruhi Keputusan Ekonomi Dalam Suatu Interaksi Ekonomi.....	41
Tabel 4.7 Hubungan Moral Ekonomi Dengan Keputusan Ekonomi	59
Tabel 4.8 Hubungan Antara Nilai Kepatuhan Kebudayaan Dan Agama Setempat Dengan Keputusan ekonomi	91

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Surat Permohonan Penelitian dari Fakultas Tarbiyah
- Lampiran 2 : Surat Keterangan Penelitian dari Kepala Desa Prambontergayang
- Lampiran 3 : Bukti Konsultasi
- Lampiran 4 : Struktur Kepengurusan Desa Prambontergayang
- Lampiran 5 : Profil Desa Prambontergayang
- Lampiran 6 : Catatan Hasil Observasi
- Lampiran 7 : Dokumentasi Foto Hasil Penelitian



DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	ii
Halaman Pengesahan.....	iii
Halaman Persetujuan.....	iv
Halaman Motto.....	v
Halaman Persembahan	vi
Halaman Nota Dinas	vii
Halaman Pernyataan.....	viii
Kata Pengantar	ix
Daftar Tabel	xi
Daftar Lampiran	xii
Daftar Isi.....	xiii
Abstrak	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. . Fokus Penelitian	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	6
E. Sistematika Pembahasan	6
BAB II KAJIAN TEORI.....	8
A. Perkembangan Ekonomi Dan Pengaruh Budaya.....	8
B. Kajian Kelembagaan Dalam Mendasari Perilaku Ekonomi.....	11

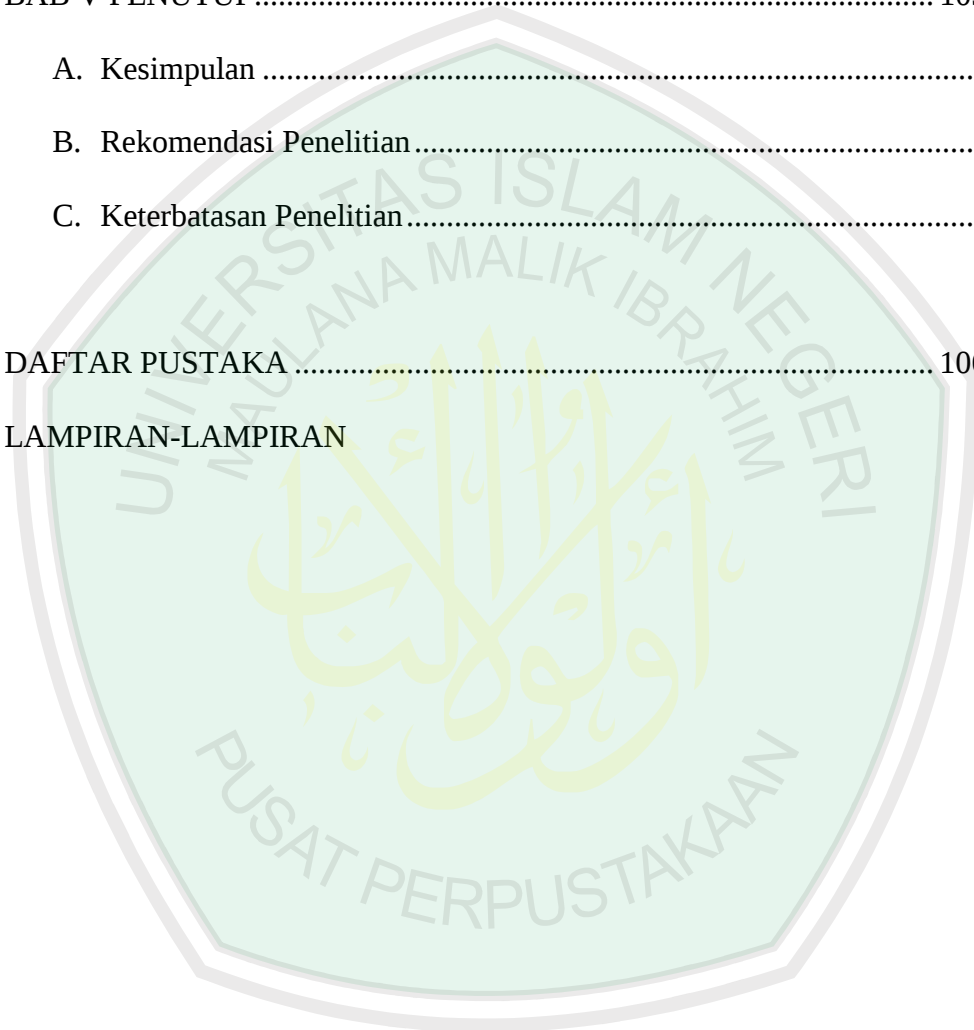
1. Peran Kebudayaan.....	11
2. Peran Institusi.....	12
3. Rasionalisasi Dalam Produksi.....	12
4. Ekonomi Antropolgi.....	14
5. Perilaku Ekonomi Individu Di Pasar.....	15
C. Nilai Sosial.....	16
1. Ciri Nilai Sosial.....	19
2. Klasifikasi Nilai Dominan.....	20
a. Nilai Dominan.....	20
b. Nilai Mendarah Daging.....	20
D. Nilai Agama	21
1. Macam-Macam Nilai Keagamaan.....	22
2. Pengembangan Nilai-Nilai Agama.....	23
E. Suku Jawa Dan Kebudayaananya	23
1. Kalender Jawa	24
a. Daftar Bulan Jawa Islam	25
b. Pembagian Pekan	26

BAB III METODE PENELITIAN..... 29

A. Pendekatan Penelitian	29
B. Unit Analisis Penelitian	31
C. Teknik Pengumpulan Data.....	32
D. Teknik Analisis Data.....	33

E. Tahapan Penelitian	34
F. Pengecekan Keabsahan Data.....	35
 BAB IV PAPARAN DATA DAN ANALISIS DATA	36
A. Gambaran Umum Desa Prambontergayang	36
1. Keadaan Geografis Desa Prambontergayang	36
2. Keadaan Demografis Desa Prambontergayang	36
3. Keadaan Sosial Ekonomi Desa Prambontergayang	37
4. Keadaan Sosial Budaya Desa Prambontergayang	39
B. Penyajian Dan Analisis Data.....	41
1. Peran Nilai Dalam Interaksi Ekonomi	41
a. Perbedaan Antara Nilai Dan Moral Ekonomi	42
b. Hubungan Nilai Terhadap Perilaku Produksi.....	42
c. Organisasi Pasar Dan Nilai Individu.....	47
2. Peran Moral Ekonomi Dalam Keputusan Individu	57
a. Kerja Keras.....	60
b. Pantang Menyerah.....	69
c. Berani Mengambil Resiko.....	75
d. Menjaga Kepercayaan	79
e. Kejujuran.....	81
f. Harga Diri.....	84
3. Peran Nilai Kepatuhan Kebudayaan Dan Agama Setempat Dalam Keputusan Ekonomi	90

a. Nilai Kepatuhan	92
b. Kebudayaan Setempat	99
 BAB V PENUTUP	103
A. Kesimpulan	103
B. Rekomendasi Penelitian	105
C. Keterbatasan Penelitian	105
 DAFTAR PUSTAKA	106
LAMPIRAN-LAMPIRAN	



ABSTRAK

Hastim Rosiana, 2008. Nilai-Nilai Sosial Dan Agama Dalam Keputusan Ekonomi (Studi di Desa Prambontergayang Kecamatan Soko Kabupaten Tuban). Skripsi. Jurusan Pendidikan IPS Fakultas Tarbiyah. Universitas Islam Negeri (UIN) Malang. Dosen Pembimbing Drs. M. Zainuddin, MA.

Motif non ekonomi dipandang sebagai faktor yang tidak termaktub dalam operasi hukum ekonomi (*economical laws*), tetapi didasari sebagai bagian yang esensial dari situasi total yang harus dipertimbangkan dalam mengambil penjelasan yang benar dari aspek ekonomi dan hukum-hukum yang mengatur aspek-aspek non ekonomi tersebut. Nilai sosial diyakini individu seringkali lebih dari pada sekedar motif memaksimalkan keuntungan semata. Yang pada akhirnya mendasarkan segala interaksi ekonomi yang dijalankan sesuai moral ekonomi yang dimiliki dan diyakini. Letak geografis desa Prambontergayang yang berada diantara diperbatasan dua wilayah yang berbeda membawa implikasi, asimilasi kebudayaan yang berkembang di masyarakat. Kecenderungan antara budaya Jawa dan Islam tergambar dalam hari pasaran yang berlaku di desa Prambontergayang serta pola perilaku setiap individu yang diupayakan tidak bertentangan dengan nilai sosial yang berlaku.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran nilai sosial dan agama dalam lingkup ekonomi untuk menjelaskan pola perilaku individu sehubungan dengan keputusan ekonomi yang diambil di hadapan pada teori neo klasik tentang rasionalisasi ekonomi. Dimana metode yang dicoba dipakai untuk menggali dan menjelaskan keputusan ekonomi ini adalah metode penelitian kualitatif dengan paradigma fenomenologi, mengingat orang Desa Prambontergayang sangat meyakini nilai sosial, agama dan kebudayaan setempat sehingga mempengaruhi pola perilaku dalam berinteraksi.

Hasil dari penelitian ini secara kualitatif menemukan bahwa terdapat beberapa nilai yang sejalan dengan rasionalisasi ekonomi neoklasik, dimana segala suatu hal dalam interaksi ekonomi haruslah berorientasi keuntungan. Dan ada pula nilai yang bertolak belakang dengan rasionalisasi ekonomi.

Kesimpulan yang bisa ditarik dalam penelitian ini adalah pada interaksi ekonomi beberapa nilai memiliki peran yang penting dalam keputusan ekonomi. Kesimpulan yang kedua adalah dari moral ekonomi yang ditemukan pada saat penelitian di lapangan, hanya nilai harga diri dan kejujuran yang tidak sejalan dengan rasionalisasi ekonomi. Dan yang terakhir, nilai kepatuhan baik kepada orang tua maupun kepada panutan tertentu ternyata sejalan dengan rasionalisasi ekonomi yang berpijak pada efisiensi untuk meraih maksimisasi keuntungan. Tetapi nilai yang tidak sejalan dengan rasionalisasi ekonomi yaitu pada nilai kepatuhan pada relegi dan kebudayaan setempat, yang lebih mengutamakan hubungan baik antara sesama, daripada motif mencari keuntungan.

Kata kunci: *nilai sosial, nilai agama, rasionalisasi ekonomi, keputusan ekonomi*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Nilai sosial merupakan sebuah konsep abstrak dalam diri manusia mengenai apa yang dianggap buruk, indah, atau tidak indah dan benar atau salah. Untuk menentukan sesuatu itu dikatakan baik atau buruk, pantas atau tidak pantas harus melalui proses menimbang. Hal ini sangat dipengaruhi oleh kebudayaan yang dianut masyarakat. Tidak mengherankan apabila antara masyarakat yang satu dengan masyarakat yang lain terdapat perbedaan tata nilai. Contoh, masyarakat yang tinggal di perkotaan lebih menyukai persaingan karena dalam persaingan akan muncul pembaharuan-pembaharuan. Sementara pada masyarakat desa lebih cenderung menghindari persaingan karena dalam persaingan akan mengganggu keharmonisan dan tradisi yang turun-temurun.

Berikut ini dipaparkan beberapa contoh penelitian yang mengungkapkan budaya dan pola komunitas lokal di dalam berinteraksi sosial, yang pada akhirnya berkesimpulan pada penciptaan motivasi yang kuat dari individu-individu yang berada pada suatu komunitas tertentu. Menurut penelitian Suradi diungkapkan bahwa komunitas Osing termasuk dalam komunitas yang memiliki pola komunikasi dan interaksi sosial *horizontal-egaliter*¹. Citra sebagai masyarakat

¹ Suradi, *Kehidupan Komunitas Adat Terpencil Studi Sosial Budaya Komunitas Osing di Banyuwangi*. (Jakarta: Balitbang Kesos, Depsos. R.I, 2005), hlm.1

terbuka ini berhubungan dengan aktualisasi diri setiap anggota masyarakat yang apa adanya, terang-terangan, tanpa basa-basi, dan mudah akrab.

Orientasi nilai budaya yang bersifat terbuka tersebut tidak terlepas dari sistem komunikasi yang tidak terikat lagi oleh kaidah-kaidah (*halus-kasar*) atau (*kromo-ngoko*). Kaidah itu bukan hanya persoalan bahasa, akan tetapi juga menjadi pola tindakan setiap anggota masyarakat. Masyarakat yang nilai sosial budayanya bersifat terbuka ini terkesan kasar dari sudut budaya yang mengenal kaidah (*halus-kasar*) atau (*kromo-ngoko*). Namun demikian, mereka dapat mengaktualisasikan dirinya secara utuh, mereka dapat membicarakan realitas sosial secara apa adanya.

Begitu pula dengan kebudayaan Jawa, ketaatan masyarakatnya bisa tersentralisasi pada sultan sebagai contoh agama dan pemerintahan, sehingga sangat jarang terjadi konflik antar daerah. Namun dalam sosial daerah budaya Madura, terdapat suatu keterikatan orang Madura dengan ulama yang tidak sentral dan sifatnya lokal. Yaitu ulama *umara* dan *blater* (*Jawara*), yang memiliki wilayah otoritas berbeda namun saling melengkapi.²

Berdasarkan paradigma Barat, dikatakan umumnya agama kaum muslimin yang tinggal di Jawa adalah agama Jawa (*Javanisme*). Biasanya pemeluk agama ini berkeyakinan bahwa segala sesuatu pada hakikatnya adalah satu, merupakan kesaatuan hidup. Selanjutnya *Javanisme* meliputi lebih banyak bidang apalagi apa yang dikenal sebagai agama-agama formal hanya mengenal bidang sakral dan bidang *profane*. *Javanisme* memandang kehidupan manusia selalu terpaut dalam

² www.kompas.com

kosmos alam raga, dan dengan demikian hidup manusia semacam pengalaman religius.

Kehidupan manusia hendaklah dalam keadaan seimbang-tenang dengan Jagat Raya, jangan sekali-kali manusia itu menaklukkan alam, jangan bersaing dan berambisi atau ingin mencapai sesuatu dengan jalan terlalu memperhatikan barang-barang materiil. Pendekatan terhadap hidup dan kenyataan itu tidak lain dan tidak bukan dari pada sikap *narimo* dan sujud terhadap kehadiran Ilahi yang meliputi segala sesuatu, terhadap sang Yang Maha Kuasa. Keyakinan ini terwujud dalam kebatinan atau mistik Jawa.³

Apabila paradigma Barat cenderung mengeliminasi apapun yang berbau Islam, namun dari pandangan lain *Javanisme* tidak dapat dilepaskan dari Islam sebenarnya. Salah satunya uraian berikut ini “ *agama Islam yang bersifat sinkretik, yang disebut dengan istilah Agama Jawi atau kejawen*”. Agama ini merupakan agama Islam yang bercampur dengan keyakinan dan konsep-konsep Hindu-Budha yang cenderung ke arah mistik, serta unsur-unsur yang berasal dari zaman pra Hindu.⁴

Selama ini, motif non-ekonomi dipandang sebagai faktor yang tidak termaktub dalam operasi hukum ekonomi, tetapi didasari sebagai bagian yang esensial dari situasi total yang harus dipertimbangkan dalam mengambil penjelasan yang benar dari aspek ekonomi dan hukum-hukum yang mengatur aspek-aspek non-ekonomi tersebut.

³ Niels Mulder. *Kepribadian Jawa dan Pembangunan Nasional*. (Yogyakarta: Gajahmada Un Press, 1996), hlm. 31.

⁴ Daristi Soeratman. *Kehidupan Dunia Keraton Surakarta, 1830-1939*. (Yogya: Tamansiswa, 1989). hlm. 99.

Begitu pula dengan ilmu ekonomi yang diterapkan kebanyakan saat ini dikenal sebagai teori ekonomi Neo-Klasik. Isi ajaran ekonomi Neo-Klasik merupakan sintesa teori ekonomi pasar persaingan bebas Klasik (Homo ekonomikus dan *invisible hand* Adam Smith), dan ajaran *marginal utility* dan keseimbangan umum Neo-Klasik. Tekanan ajaran Neo-Klasik adalah bahwa mekanisme pasar persaingan bebas, dengan asumsi-asumsi tertentu, selalu menuju keseimbangan dan efisiensi optimal yang baik bagi semua orang. Artinya jika pasar dibiarkan bebas, tidak diganggu oleh aturan-aturan pemerintah yang bertujuan baik sekalipun, masyarakat secara keseluruhan akan mencapai kesejahteraan bersama yang optimal atau disebut pareto optimal.

Oleh karena itu diperlukan suatu pendekatan yang bisa mencakup keputusan ekonomi yang diciptakan akibat motif non rasional. Menurut With ekonomi kelembagaan tidak memfokuskan kepada apa yang disebut oleh beberapa ahli ekonomi (ekonom) sebagai “motif-motif ekonomi, yakni konsentrasi untuk memperoleh pendapatan (*gain*), motif laba, atau maksimalkan sesuatu yang memiliki materiil”.⁵

Pada level motivasi, ekonomi kelembagaan telah mengenal pentingnya perilaku manusia ‘non rasional’ dalam pembuatan keputusan ekonomi. Perilaku haus terhadap kekuasaan dan petualangan, rasa kemerdekaan, sifat mementingkan orang lain, keinginan tahu, adat dan kebiasaan semuanya dapat menjadi dapat menjadi motivasi yang kuat dari perilaku ekonomi individu⁶

⁵ Ahmad Erani Yustika. *Ekonomi Kelembagaan: Definisi, Teori, & Strategi*. (Malang: Bayumedia, 2006). hlm. 46.

⁶ Ibid., hlm. 85

Keputusan ekonomi yang dipengaruhi oleh agama dan nilai-nilai lokal menciptakan keunikan yang menarik untuk dikaji. Bagaimana seseorang melaksanakan sesuatu kegiatan ekonomi tanpa keinginan atau mendapat laba, atau bahkan lebih menjunjung tinggi nilai yang diyakininya dari pada motif ekonomi yang diagung-agungkan dalam teori ekonomi neoklasik.

Maka dengan berdasar pada realita yang ada dimana keputusan ekonomi seringkali didasari motif-motif non ekonomi, maka penelitian ini akan mengkaji nilai lokal yang mendasari keputusan ekonomi individu atau bahkan sebaliknya, bahwa kegiatan ekonomi akan mempengaruhi pola dari nilai lokal yang berkembang.

B. Fokus Penelitian

Teori ekonomi neoklasik menekankan bahwa keputusan ekonomi didasarkan pada motif rasional yaitu konsentrasi untuk memperoleh pendapatan, motif laba, atau memaksimalkan sesuatu yang memiliki nilai materiil, tetapi berdasarkan realita yang ada, dimana sering kali keputusan ekonomi didasari motif-motif non rasional, seperti sifat mementingkan orang lain, adat, kebiasaan, yang kesemuanya dapat menjadi motivasi yang kuat dari perilaku ekonomi individu.

Maka fokus penelitian ini adalah, bagaimanakah peran nilai sosial dan agama dalam lingkup ekonomi untuk menjelaskan pola perilaku individu sehubungan dengan keputusan ekonomi yang diambil dihadapkan pada teori neoklasik tentang rasionalisasi ekonomi?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah memperoleh jawaban atas fokus penelitian yang dipaparkan. Yakni untuk mengetahui peran nilai sosial dan agama dalam lingkup ekonomi untuk menjelaskan pola perilaku individu sehubungan dengan keputusan ekonomi yang diambil (dihadapkan pada kajian ekonomi neoklasik tentang rasionalisasi ekonomi).

D. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini diharapkan dapat menambah kajian ilmu yang dapat digunakan sebagai bahan rujukan yang nantinya dapat bermanfaat bagi pengembangan teori ke depan. Penelitian ini tidak hanya bermanfaat bagi pengembangan teori saja, akan tetapi dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi masyarakat terutama diharapkan bias menjadi bahan pertimbangan untuk saling menghargai, terutama dalam pengambilan keputusan ekonomi. Dan dari penelitian ini diharapkan juga pemerintah dapat mengambil kebijakan dalam hal keputusan ekonomi individu. Sehingga nantinya kebijakan yang diambil dapat menjadikan manfaat bagi semuanya.

E. Sistematika Pembahasan

Adapun sistematika dalam penulisan penelitian ini adalah sebagai berikut:

Bab pertama pendahuluan, yang meliputi latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan diakhiri dengan sistematika pembahasan.

Bab ke-dua kajian teori. Dalam bab ini dipaparkan mengenai pembahasan tentang perkembangan ekonomi dan pengaruh budaya. Kemudian dilanjutkan dengan pembahasan tentang kajian kelembagaan dalam mendasari perilaku ekonomi, di dalamnya diuraikan tentang peran kebudayaan, peran institusi, rasionalisasi dalam produksi, ekonomi antropologi, perilaku ekonomi individu di pasar. Kemudian dilanjutkan dengan pembahasan nilai sosial yang meliputi ciri nilai sosial dan klasifikasi nilai dominan, diteruskan dengan bahasan nilai agama, di dalamnya diuraikan tentang macam-macam nilai keagamaan dan pengembangan nilai-nilai keagamaan. Dan selanjutnya diteruskan dengan bahasan suku Jawa dan kebudayaannya yang meliputi kalender Jawa, di dalamnya diuraikan tentang daftar bulan Jawa Islam dan pembagian pekan.

Bab ketiga memuat uraian metode penelitian yang dipakai dalam penelitian ini. Dalam bab ini diuraikan mengenai pendekatan penelitian, unit analisis penelitian, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, tahap-tahap penelitian, dan pengecekan keabsahan temuan.

Bab ke-empat paparan data dan analisis data. Di sini akan diekspos hal-hal yang erat kaitannya dengan gambaran umum obyek penelitian, keadaan geografis, keadaan demografis, keadaan sosial ekonomi dan keadaan sosial budaya obyek penelitian. Kemudian dilanjutkan dengan paparan hasil penelitian meliputi peran nilai dalam interaksi ekonomi yang di dalamnya diuraikan mengenai, perbedaan antara nilai dan moral ekonomi, hubungan nilai terhadap perilaku produksi dan organisasi pasar dan nilai individu. Selanjutnya dipaparkan mengenai peran moral ekonomi dalam keputusan individu yang di dalamnya mencakup uraian tentang,

kerja keras, pantang menyerah, berani mengambil resiko, menjaga kepercayaan, kejujuran, dan harga diri. Kemudian dipaparkan mengenai peran nilai kepatuhan kebudayaan dan agama setempat dalam keputusan ekonomi di dalamnya dibahas mengenai nilai kepatuhan agama dan kebudayaan setempat.

Bab kelima penutup. Dalam bab ini dipaparkan kesimpulan, rekomendasi penelitian dan keterbatasan penelitian



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Perkembangan Ekonomi Dengan Pengaruh Budaya

Dalam penelitian yang dilakukan Inglehart dan Baker mengidentifikasi bahwa pembangunan ekonomi akan menimbulkan dampak pada nilai budaya. Penelitiannya pada 61 golongan masyarakat (*societies*) pada tahun 1995 mengungkapkan bahwa peningkatan level jaminan hidup (*existential security*) adalah penyebab utama dari perubahan level nilai (*intergenerational*). Dan perbedaan nilai dalam masyarakat berhubungan erat dengan tingginya ekspektasi hidup (*highest life expectancies*). Sebagaimana penelitiannya sebagai berikut,

“Inglehart and Baker identify a mainstream cultural version of pre-industrial societies. All of the pre-industrial societies for which they have data show relatively low levels of tolerance for abortion, divorce, and homosexuality; most of them place strong emphasis on religion; a tendency to emphasise male dominance in economic and political life; deference to parental authority, and the importance of family life; and the politics that is relatively authoritarian. Advanced industrial societies tend to have the opposite characteristics. A survival/self-expression dichotomy is also expressed with trust, tolerance, subjective wellbeing, political activism, and self-expression emerging in post-industrial societies with high levels of security. At the opposite extreme, people in societies shaped by insecurity and low levels of wellbeing, tend to emphasize economic and physical security above all other goals, feel threatened by foreigners and ethnic diversity, and are risk averse towards change. This leads to an intolerance of gays and other out-groups, an insistence on traditional gender roles, and an authoritarian political outlook”.⁷

“Inglehart dan Baker mengidentifikasi suatu versi tendensi budaya tentang pre-industrial. Mayoritas masyarakat sebelum perindustrian (belum mengenal industri) mereka telah menunjukkan secara relatif

⁷ Ronald Inglehart and Wayne Baker. *Modernization, Cultural Change, and The Persistence of Traditional Values*. *American Sociological Review*, 65(1), February:19-21, 2000. hal. 26. (<http://www.Thompson.com>, diakses 15 september 2007)

tingkat rendah dari toleransi terhadap pengangguran, perceraian, dan homoseksualitas. Mereka lebih perhatian dengan agama mereka. Sebuah tendensi yang menekan laki-laki lebih dominan pada ranah ekonomi dan politik. Deferiansiasi pada otoritas keluarga keluarga. Pentingnya kehidupan keluarga dan sebuah politik itu merupakan otoritas (wewenang) yang sifatnya relatif. Sedangkan dalam masyarakat perindustrian ini memiliki karakteristik yang berlawanan. Sebuah perjuangan untuk melangsungkan hidup menjadi dikotomi yang juga telah diperlihatkan pada kepercayaan, toleransi, aktivitas politik dan pernyataan diri yang muncul dalam masyarakat perindustrian pada peningkatan level jaminan hidup. Pada titik ekstrimnya, orang-orang dalam masyarakat seperti ini terbentuk oleh jaminan itu dan rendahnya level kesejahteraan lebih condong pada tekanan ekonomi dan jaminan hidup bersifat fisik di atas seluruh orientasi lainnya, dan adanya ancaman dari pihak asing etnik yang beranekaragam dan berakibat pada resiko yang merubah orientasi. Hal ini sangat berperan penting bahwa ketidaktoleransian antara pemuda dengan yang lain di luar komunitas, paksaan tegas pada peran jenis kelamin di atas peraturan tradisional, dan suatu pandangan yang otoriter yang politis”.

Namun bukti yang diperoleh dari penelitian tersebut bukanlah merupakan suatu proses instan antara kebudayaan dengan pembangunan ekonomi. Namun juga mengindahkan nilai-nilai yang diyakini oleh tiap-tiap komunitas lokal. Terdapat suatu nilai agama yang seringkali berasimilasi dengan kebudayaan setempat yang pada akhirnya diinternalisasikan pada setiap individu yang pada akhirnya menjadi kebudayaan komunal. Hal ini sebagaimana yang dijelaskan oleh Thomson yaitu

“Different societies follow different trajectories even when they are subjected to the same forces of economic development, in part because one or more of the multitude of situation-specific factors, such as culture, geography, technology, weather, etc. also shape how a particular society develops”.⁸

“Masyarakat berbeda mengikuti jalan lintasan yang berbeda, bahkan ketika mereka diperlakukan lebih subyektif pada beberapa pembangunan ekonomi, sebagian darinya banyak yang terdapat pada faktor situasi yang

⁸ Herb Thompson. *Culture and Economic Development: Modernisation to Globalisation*. (ISSN:1527-5558, 2001), hlm. 1. (<http://www.Thompson.com>, diakses 15 september 2007)

lebih spesifik. Seperti kebudayaan, geografis, teknologi, cuaca dan lain-lain, dan juga suatu model bagaimana sebuah fakta masyarakat berkembang".

Berbeda dengan studi sebelumnya dimana menghasilkan fakta bahwa pembangunan ekonomi akan membawa dampak pada budaya. Osborne mengangkat "kasta" dengan studi kasus di India sebagai permasalahan budaya. Hasil yang disimpulkan cenderung pada aspek ideologi dan politik daripada akibat yang ditimbulkan dari pembangunan ekonomi, sebagaimana pernyataannya yaitu

"Osborne shows that the caste sistem facilitates the formation of pressure groups on a government that has many rents to dispense and many factionalised citizens eager to seek them. The logic of the power of pre-existing factions in India is quite simple. One an aggressively interventionist government exists, the choice facing citizens is whether to obtain rents via caste or some other means. Given that caste-membership requires little in the way of organizing costs and easy to verify, so that is difficult for members one group to "pas" as members of another, the continuance of these identities becomes a powerful cultural force in Indian society".⁹

"Osboene menunjukkan bahwa sistem kasta merupakan informasi yang menekankan pada pengelompokan sebuah pemerintah dimana memiliki banyak tawaran untuk menyalurkan dan banyak golongan-golongan dari penduduk untuk mencarinya. Kekuatan logika sebuah golongan yang elesis di India sangat sederhana. Sejak sebuah agresi adanya intervensi dengan pemerintah, pilihan yang menunjukkan penduduk adalah mendapatkan tawaran melalui kasta atau seseorang yang berada di dalamnya. Ini memberikan keanggotaan kasta yang sedikit permintaannya dengan cara mengorganisir pendanaan dan kemudahan untuk pembuktian, kemudian itu kesulitan untuk keanggotaan oleh suatu kelompok untuk "menyampaikan" seperti anggota lainnya. Tindak lanjut identitas mereka menjadi kekuatan budaya di masyarakat India".

Inilah pembuktian dimana pengelompokkan masyarakat atas dasar kasta dan etnis lebih penting daripada kepentingan ekonomi, spesifikasi kelas, dan

⁹ Evan Obsorne. *Culture, Development, and government: Reservations in India. Development and Cultural Change*, 49(3):659-685, 2001. hal. 668. (<http://www.Thompson.com>, diakses 15 september 2007)

organisasi. Rendahnya biaya organisasi yang ditimbulkan akibat adanya sistem kasta menciptakan intervensi pemerintah untuk mengakomodir sistem tersebut walaupun terdapat perubahan-perubahan sistem ekonomi di luar komunitas tersebut. Yang dengan lugas menerangkan bahwa tidak ada hubungan yang saling mempengaruhi antara nilai tradisional dengan ekonomi dan perubahan politik.

B. Kelembagaan Dalam Mendasari Perilaku Ekonomi

Dalam kajian kelembagaan yang mendasari perilaku ekonomi akan dibahas beberapa hal yang akan dijelaskan seperti di bawah ini:

1. Peran kebudayaan

Kebudayaan sebagai konsep yang menyatu dalam kehidupan manusia selalu berhubungan dalam kehidupan hidupnya. Kebudayaan yang merupakan seperangkat sistem pengetahuan atau sistem gagasan yang berfungsi menjadi *blue print* bagi sikap dan perilaku manusia sebagai anggota atau warga dari kesaatuan sosialnya, tumbuh berkembang dan berubah sesuai dengan kebutuhan hidupnya.

Kasper dan Steirt mengatakan bahwa kebudayaan mempengaruhi perilaku sosial, termasuk perilaku ekonomi di dalamnya. Kasper dan Streit, mengatakan bahwa kebudayaan mempengaruhi perilaku sosial, termasuk perilaku ekonomi di dalamnya. Kebudayaan yang dimaksud terdiri dari bahasa, kumpulan ide atau pemikiran, nilai-nilai, institusi internal dan eksternal. Juga mencakup kesenian, ritual, simbol dan pengalaman seseorang. Dimana komponen yang ada dalam

kebudayaan tersebut terbentuk melalui proses dan menjadi pondasi bagi perilaku manusia baik perilaku sosial maupun perilaku ekonomi¹⁰.

2. Peran Institusi

Kasper dan Steit membedakan institusi menjadi:

a. Institusi Internal

Institusi internal juga disebut *soft institution*, karena mengembangkan pengalaman yang didapat oleh manusia dan memiliki beberapa variasi bentuk, dan karena sanksi yang dijalankan bersifat sangat fleksibel. Sanksi jika melanggar institusi internal ini adalah berupa sanksi informal melalui reaksi dari sekitar, misalnya dikucilkan dari masyarakat.

Institusi internal dikategorikan menjadi empat bagian:

- 1) Konvensi
- 2) Aturan yang diinternalisasikan
- 3) Adat istiadat dan kebiasaan yang baik
- 4) Aturan internal yang diformalkan

b. Institusi Eksternal

Institusi ini dibuat dan bersifat dipaksakan melalui proses politik. Sanksinya bersifat formal dan mungkin dipaksakan melalui jalur legitimasi yang diberi kewenangan.

3. Rasionalisasi Dalam Produksi

Di dalam teori ekonomi, analisis yang dibuat tidak membedakan apakah suatu perusahaan merupakan suatu perusahaan pemerintah atau swasta, dan

¹⁰ Dwiana Mariawati., *Prilaku Produksi Pada Pedagang Etnis Cina di Kya-Kya Kembang Jepan Surabaya*. Skripsi, Progam Sarjana Universitas Brawijaya, Malang, 2006. hal. 7.

apakah perusahaan swasta tersebut berbentuk perusahaan perseorangan atau perseroan terbatas. Berbagai jenis perusahaan di dalam teori dipandang sebagai unit-unit badan usaha yang mempunyai tujuan yang sama, yaitu mencapai keuntungan yang maksimum. Untuk tujuan tersebut, usaha dijalankan secara bersamaan, yaitu mengatur penggunaan faktor-faktor produksi dengan cara yang seefisien mungkin sehingga usaha memaksimalkan keuntungan dapat dicapai dengan cara yang dari sudut ekonomi dipandang sebagai cara yang paling efisien.

Pemisalan atau asumsi terpenting dalam menganalisis kegiatan perusahaan adalah pengambil keputusan dalam perusahaan akan melakukan kegiatan memproduksi sampai tingkat dimana keuntungan mencapai jumlah yang maksimum. Berdasarkan pada asumsi tersebut dapat ditunjukkan pada tingkat kapasitas memproduksi yang bagaimana suatu perusahaan akan menjalankan kegiatan usahanya. Keuntungan atau kerugian adalah perbedaan antara hasil penjualan dan biaya produksi. Keuntungan diperoleh apabila hasil penjualan melebihi dari biaya produksi. Keuntungan yang maksimum dicapai apabila perbedaan diantara hasil penjualan dan biaya produksi mencapai tingkat yang paling besar¹¹.

Sedangkan Lipsey mengungkapkan bahwa asumsi maksimisasi laba menghasilkan suatu prinsip yang mendasari perkiraan akan suatu keputusan dari suatu perusahaan. Asumsi tersebut dibuat dengan beberapa alasan. Pertama, adalah perlu untuk membuat beberapa asumsi tentang motivasi para pengambil keputusan dalam memutuskan tindakan. Kedua, telah banyak yang mendasarkan

¹¹ Sadono Sukirno. *Pengantar Teori Mikroekonomi*. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), hlm. 188-190.

asumsi tersebut sebagai dasar suatu teori yang telah dibuktikan melalui pengamatan tertentu. Ketiga, tidak adanya asumsi lain yang selama ini telah menunjukkan hasil prediksi yang lebih akurat¹².

4. Ekonomi Antropologi

Ekonomi antropologi yang disebut sebagai *ethnographi* mempelajari kehidupan dari suatu masyarakat. Sedangkan *ethnologi* mempelajari perbandingan dari keseluruhan masyarakat yang ada. Tujuan yang ingin dicapai adalah mempelajari aturan kebiasaan sehari-hari dari masyarakat yang diteliti secara tidak menonjol (*unobtrusive*). Tidak menonjol dalam pengertian, subyek yang diteliti lupa akan kehadiran peneliti dan bertindak laku secara normal seperti dalam kesehariannya. Sedangkan sumber data berasal dari percakapan, interview, dan observasi langsung yang dilakukan oleh peneliti.

Ekonomi antropologi yang menganalisa pilihan atas suatu produk dengan keputusan yang rasional yang mencakup nilai marginal disebut formalis. Yang paling penting dalam pendekatan ini adalah asumsi dimana setiap kebudayaan menerapkan pilihan yang rasional pada pola pikir, batasan-batasan, dan pola pikir oportuniti. Kritik terhadap tipe ekonomi antropologi formalis memiliki suatu argumen yang kuat dimana pendukung tipe substantif tidak mempercayai bahwa kelangkaan adalah termasuk bagian dari kondisi seseorang. Kelangkaan pada masyarakat primitif didefinisikan sebagai kelangkaan kesejahteraan, secara histories kebanyakan disebabkan oleh penetrasi dari kapitalisme Barat pada

¹² Richad G Lipsey et.al. *Pengantar Mikroekonomi Jilid 1*. (Jakarta: Binarupa Aksara, 1995), hlm. 236.

masyarakat setempat. Pendukung tipe ekonomi antropologi substantif berargumen bahwa pada ekonomi masyarakat Aborigin berdasar pada kekeluargaan dan sangat tertanam pada perilaku sosial.

Tipe ekonomi substantif memandang kasus petani kecil pada strategi produksi lebih pada “produksi untuk digunakan” dalam artian subsistem daripada “produksi untuk pertukaran”. Dikarenakan petani tidak memasuki pasar untuk melaksanakan suatu pertukaran, yang mengakibatkan nilai pasar dari barang dan jasa menjadi tidak relevan. Dan disimpulkan bahwa tidak tepatnya penggunaan model yang berbasis pilihan dalam suatu kelangkaan dikarenakan bersifat ethnosentris. Pendukung substantif juga menolak penggunaan kosa kata yang berhubungan yang berhubungan dengan pasar finansial kapitalis untuk menjelaskan institusi dalam suatu kelompok atau masyarakat, seperti “*interest*”, “*credit*”, dan “*capital*”.¹³

5. Perilaku Ekonomi Individu di Pasar

Perilaku ekonomi yang dibahas berhubungan dengan perilaku ekonomi individu dengan pasar yang lebih terlihat “sosial” daripada “ekonomi”. Granovetter mengungkapkan bahwa pada dasarnya terdapat dua cara yang saling berlawanan dalam sebuah transaksi. Transaksi dapat berupa impersonal atau *atomized*, dan di lain sisi adalah personal atau dapat dikatakan *embedded*.

Pelaku transaksi impersonal tidak memiliki hubungan yang lain di luar pertukaran dalam jangka pendek tersebut dan secara organisasi bersifat *atomized* atau tidak terorganisasi dalam suatu perkumpulan atau struktur sosial. Sedangkan

¹³ Sjafri Sairin, dkk, *Pengantar Antropologi Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2002. hlm 154.

pada pelaku transaksi personal, transaksi antara orang per orang memiliki hubungan yang tahan lama setelah adanya suatu pertukaran, selain itu pelaku transaksi ini tergabung dalam jaringan dari suatu hubungan sosial.

Pada model ekonomi klasik dari persaingan sempurna, telah diprediksikan secara utuh informasi mengenai barang, transaksi, dan aktor atau pelaku ekonominya, tetapi di dalam kenyataan untuk kepentingan keamanan dan keputusan yang penting maka informasi selalu dalam keadaan yang tidak sempurna dan tidak lengkap. Dua aspek dari barang, yaitu “*search*” dan *experience quality*”. Aspek yang pertama berhubungan dengan atribut yang jelas seperti contohnya bentuk, ukuran, warna pada pakaian. Masalah yang dihadapi konsumen adalah ketika menempatkan preferensi pada atribut yang tersedia di pasar. Sedangkan pada “*experience quality*” berhubungan dengan atribut yang muncul setelah barang tersebut dipergunakan, misalnya kekuatan tahan lama dari suatu pakaian. Masalah yang dihadapi konsumen pada aspek barang ini adalah mengetahui “*experience quality*” sebelum membeli, padahal kualitas dari suatu barang adalah tidak terlihat.

Aturan dalam pembayaran pun terdapat suatu spesifikasi dari apa yang ditukarkan (tunai, barang lain, atau jasa) dan jangka waktu (pembayaran segera, pembayaran secara kredit, dan lain-lain).

C. Nilai Sosial

Manusia tidak lepas dari status jenis kelamin, dan para ahli telah banyak mengupas perbedaan biologis, psikologis, dan psiko-sosial kedua jenis kelamin laki-laki dan perempuan¹⁴. Sehingga realitas perkembangan menunjukkan laki-laki dan perempuan memiliki posisi dan peranan yang sama dan komplementer.

Beberapa ahli merumuskan pengertian nilai dari berbagai perspektif yakni perspektif antropologis, filsafat, dan psikologis. Secara antropologis Kluckhohn mengemukakan nilai merupakan suatu konsepsi yang secara eksplisit dapat membedakan individu atau kelompok, karena memberi ciri khas baik individu maupun kelompok. Secara filosofis, Spranger menyamakan nilai dengan perhatian hidup yang erat kaitannya dengan kebudayaan karena kebudayaan dipandang sebagai sistem nilai, kebudayaan merupakan kumpulan nilai yang tersusun menurut struktur tertentu. Menurut Spranger corak sikap hidup seseorang ditentukan oleh nilai hidup yang dominan, yaitu nilai hidup yang dianggap individu sebagai nilai tertinggi atau nilai hidup yang paling bernilai.

Orang akan memandang segala sesuatu dengan kaca mata nilai hidup yang diharganya paling tinggi atau dominan itu sehingga nilai hidup yang lain yang berasal dari pengertian kebudayaan secara luas, akan diwarnai juga oleh nilai hidup yang dominan itu. Terdapat enam lapangan nilai, yaitu lapangan nilai yang bersangkutan dengan manusia sebagai individu, meliputi lapangan pengetahuan, lapangan ekonomi, lapangan kesenian, dan lapangan keagamaan. Lapangan nilai

¹⁴ Hasbianto, EN.. *Kritik Atas Psikologi dari Bidang Advokasi dan Pemberdayaan Perempuan (dalam tantangan psikologi menghadapi millennium baru. Editor Supratiknya., Faturachman., Haryanto, S.O)*. Yogyakarta: Yayasan Pembina Fakultas Psikologi UGM, 2000. hal. 1.

yang bersangkutan dengan manusia sebagai anggota masyarakat, yaitu: lapangan kemasyarakatan, dan lapangan politik.

Pengertian nilai dari perspektif psikologi dikemukakan Munn nilai merupakan aspek kepribadian, sesuatu yang dipandang baik, berguna atau penting dan diberi bobot tertinggi oleh seseorang¹⁵

Kebudayaan merupakan adat istiadat yang menyangkut nilai-nilai, norma-norma, dan kebiasaan-kebiasan dalam hidup sehari-hari yang dianut oleh sekelompok orang dan berfungsi sebagai pedoman tingkah laku. Menurut Bath setiap golongan suku bangsa atau etnik mempunyai seperangkat kebudayaan yang melekat pada identitas suku bangsa atau etnik tersebut, yang sewaktu-waktu bila diperlukan dapat diaktifkan sebagai simbol-simbol untuk identifikasi dan untuk menunjukkan adanya batas-batas sosial dengan golongan suku bangsa atau etnik lainnya dalam interaksi.¹⁶

Rahmani mengungkapkan bahwa orang suku bangsa Melayu yang tidak selalu merendahkan diri, tidak menonjolkan dirinya, tidak mau memaksakan kemauannya jika bertentangan dengan kemauan orang lain, senantiasa sahaja dan sedia kompromi. Nilai-nilai tersebut diperkenalkan dan ditanamkan sejak dini kepada anak-anak Melayu. Proses perubahan sosial juga tidak akan berhenti dan

¹⁵ Syafirahman dan Yaspir gandi wirawan, *Perbedaan orientasi nilai dan perilaku proporsional antara suku bangsa melayu dan suku bangsa tionghoa*. Jakarta: Balitbang Kesos, Depsos. R.I. hal. 2004:1.

¹⁶ P. Suparlan, *Melayu dan non melayu: kemajemukan dan identitas sosial budaya dalam masyarakat melayu dan kebudyaannya*. (Pekan baru: pemda tingkat I Riau)

akan terus melanda masyarakat Melayu sehingga mungkin telah berdampak pada telah terjadinya berbagai perubahan nilai.¹⁷

Harahap mengatakan bahwa beberapa daerah ternyata memiliki sejumlah mekanisme kepemimpinan dan kearifan sebagai bagian dari nilai adat budaya. Dalam konsep adat budaya daerah terdapat beberapa kearifan lokal dan sejumlah kepemimpinan lokal yang kesemuanya potensial dalam menata masyarakat damai dengan identitas dan integritas bangsa yang kuat.¹⁸

Sedangkan nilai sosial adalah nilai yang dianut oleh suatu masyarakat, mengenai apa yang dianggap baik dan apa yang dianggap buruk oleh masyarakat. Sebagai contoh, orang menganggap menolong memiliki *nilai baik*, sedangkan mencuri bernilai *buruk*. Suparto mengungkapkan bahwa nilai-nilai sosial memiliki fungsi umum dalam masyarakat. Di antaranya nilai-nilai dapat menyumbangkan seperangkat alat untuk mengarahkan masyarakat dalam berfikir dan bertindak laku. Selain itu, nilai sosial juga berfungsi sebagai penentu terakhir bagi manusia dalam memenuhi peranan-peranan sosial. Nilai sosial dapat memotivasi seseorang untuk mewujudkan harapan sesuai dengan peranannya. Nilai sosial juga berfungsi sebagai alat solidaritas di kalangan anggota kelompok masyarakat. Nilai sosial juga berfungsi sebagai alat pengawas (*control*) perilaku manusia dengan daya tekan dan daya mengikat tertentu agar orang berperilaku sesuai dengan nilai yang dianutnya.¹⁹

¹⁷ Astuti Rahmani, *Asal Usul Manusia: Menurut Bibel Al-Qur'an dan Saint*. (Bandung; Mizan, 1992), hlm. 1.

¹⁸ Harahap. *Adat Istiadat Tapanuli Selatan*, (Jakarta: Grafindo Utama, 1986), hlm. 24.

¹⁹ Nilai Sosial (http://id.Wikipedia.Org/wiki/Nilai_sosial, diakses 20 September 2007).

1. Ciri Nilai Sosial

Ciri nilai sosial diantaranya adalah sebagai berikut:

Nilai sosial merupakan konstruksi masyarakat sebagai hasil interaksi antar warga masyarakat, disebarkan diantara warga masyarakat (bukan bawaan lahir), terbentuk melalui sosialisasi (proses belajar). Nilai sosial merupakan bagian dari usaha pemenuhan kebutuhan dan kepuasan sosial manusia, bervariasi antara kebudayaan yang satu dengan kebudayaan yang lain, dapat mempengaruhi pengembangan diri sosial. Yang selanjutnya nilai sosial mempunyai pengaruh yang berbeda antar warga masyarakat dan nilai sosial cenderung berkaitan satu sama lain.²⁰

2. Klasifikasi Nilai Dominan

Berdasarkan ciri-cirinya, nilai sosial dapat dibagi menjadi dua macam, yaitu nilai dominan dan nilai mendarah daging.²¹

a. Nilai Dominan

Nilai dominan adalah nilai yang dianggap lebih penting daripada nilai lainnya. Ukuran dominan tidaknya suatu nilai didasarkan pada beberapa hal antara lain banyak orang yang menganut nilai tersebut, berapa lama nilai tersebut telah dianut oleh anggota masyarakat, tinggi rendahnya usaha orang untuk dapat melaksanakan nilai tersebut, dan prestise atau kebanggaan bagi orang yang melaksanakan nilai tersebut.

²⁰ (http://id.wikipedia.org/wiki/Nilai_sosial).

²¹ (<http://id.wikipedia.org>).

b. Nilai Mendarah Daging

Nilai mendarah daging adalah nilai yang telah menjadi kepribadian dan kebiasaan sehingga ketika seseorang melakukannya terkadang tidak melalui proses berfikir atau pertimbangan lagi (bawah sadar). Biasanya nilai ini telah terisolasi sejak seseorang masih kecil. Umumnya bila nilai ini tidak dilakukan, ia akan merasa malu, bahkan merasa sangat bersalah.

D. Nilai Agama

Kehidupan beragama pada dasarnya merupakan kepercayaan terhadap keyakinan adanya kekuatan gaib, luar biasa atau supranatural yang berpengaruh terhadap kehidupan individu dan masyarakat, bahkan terhadap segala gejala alam. Kepercayaan itu menimbulkan perilaku tertentu, seperti berdoa, memuja dan lainnya, serta menimbulkan sikap mental tertentu, seperti rasa takut, rasa optimis, pasrah, dan lainnya dari individu dan masyarakat mempercayainya. Karenanya keinginan, petunjuk, dan ketentuan, dan ketentuan kekuatan gaib harus dipatuhi kalau manusia dan masyarakat ingin kehidupan ini berjalan baik dan selamat.²² Kehidupan beragama dewasa ini ada yang dijadikan tempat penyejuk jiwa dan pelarian dari hiruk pikuk ekonomi dan sosial politik sehari-hari. Ada pula yang dijadikan sumber motivasi untuk mencapai kehidupan ekonomi dan sosial politik.

Agama memiliki peran yang sangat penting bagi tatanan kehidupan pribadi manusia maupun masyarakat, maka dalam rangka pembangunan manusia seutuhnya haruslah bertumpu di atas landasan keagamaan yang kokoh. Agama

²² Bustanudin Agus, *Agama Dalam Kehidupan Manusia*. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2006), hlm. 1.

yang berdimensi dalam kehidupan manusia membentuk daya tahan untuk menghadapi sikap dan tingkah laku yang tidak sesuai dengan ucap batinnya.

Agama sebagai sumber sistem nilai, merupakan petunjuk, pedoman dan pendorong bagi manusia untuk memecahkan berbagai masalah hidupnya, seperti dalam ilmu agama, politik, ekonomi, sosial, budaya, dan militer, sehingga terbentuk pola motivasi, tujuan hidup dan perilaku manusia yang menjadi keridhoan Allah.

1. Macam-Macam Nilai Keagamaan

Nilai-nilai ini mencakup segala nilai-nilai yang diperlukan manusia untuk keselamatan di dunia dan akhirat. Nilai-nilai itu yakni: ibadah dan nilai akhlak, misalnya dalam agama Islam yakni:

a. Nilai ibadah kepada Allah SWT, seperti

- 1) Beriman kepada Allah SWT
- 2) Mensyukuri nikmat Allah SWT
- 3) Rela atas ketetapan dan keputusan Allah SWT
- 4) Bertawakal kepada Allah SWT
- 5) Selalu berdoa kepada Allah dengan penuh takut dan harap, dan
- 6) Mengerjakan semua perintah Allah SWT dan menjahui larangan Allah SWT.

b. Nilai akhlak dibagi menjadi tiga macam, yakni:

- 1) Nilai-nilai akhlak perseorangan, seperti: kesucian jiwa, rendah hati, berhati-hati mengambil keputusan, menjauhi buruk sangka, sabar, menahan rasa amarah, beramal sholeh, menjaga diri dari perbuatan maksiat.
- 2) Nilai-nilai akhlak dalam keluarga, seperti berbuat baik dan menghormati kedua orang tua.
- 3) Nilai-nilai akhlak dalam masyarakat, seperti menepati janji, mengajak kebaikan dan mencegah kejahatan, memenuhi amanah, menolong orang lain.

2. Pengembangan Nilai-Nilai Agama

Pengembangan nilai-nilai agama di dalamnya juga mengandung pengertian nilai-nilai keagamaan. Pengertian nilai adalah suatu perangkat keyakinan ataupun perasaan yang diyakini sebagai suatu identitas yang memberikan corak khusus kepada pola pemikiran, perasaan, keterikatan dan perilaku. Sedangkan keagamaan adalah pedoman asasi manusia dalam hidup dan kehidupannya untuk kebahagiaan dunia dan akhirat. Misalnya dalam agama Islam mengajarkan manusia tentang akhlak dan akhlak ini bersumber dari tauhid sebagai dasar, inti dan akhir dari seruan Islam, dan atas dasar tauhid itulah Islam mendidik manusia mengenal hakikat dan tujuan hidupnya yaitu beribadah kepada Allah SWT. Jadi nilai-nilai agama yakni nilai-nilai yang ada pada diri seseorang dengan berpedoman pada ajaran agamanya dalam menjalani seluruh aspek kehidupan manusia. Baik dalam agama Islam, Kristen, Hindu, dan Budha.

E. Suku Jawa dan Kebudayaan

Suku Jawa adalah suku bangsa yang terbesar di Indonesia. Sebagian besar berasal dari pulau Jawa dan terutama ditemukan di provinsi Jawa Tengah dan Jawa Timur, tetapi di provinsi Jawa Barat, Banten, dan Jakarta banyak didapati suku Jawa.

Orang Jawa terkenal sebagai suku bangsa yang sopan dan halus, tetapi juga terkenal sebagai suku bangsa yang tertutup dan tidak mau terus terang. Sifat ini konon berdasarkan watak orang Jawa yang ingin menjaga harmoni dan keserasian dan menghindari konflik, karena itulah orang Jawa cenderung untuk diam dan tidak membantah apabila terjadi perbedaan pendapat. Dampak negatifnya adalah, karena orang Jawa dituntut untuk menjaga keserasian dengan berdiam diri, mereka bisa mudah menyimpan dendam. Orang suku Jawa juga mempunyai kecenderungan untuk membedakan masyarakat berasal asal-usul dan kasta/golongan.

Dalam segi kepercayaan sebagian besar orang Jawa menganut ajaran Islam, tetapi yang menganut agama Kristen Protestan, Katolik, Hindu, Budha juga banyak. Mereka juga terdapat di pedesaan. Ada pula agama kepercayaan suku Jawa yang disebut sebagai agama Kejawen. Kepercayaan ini terutama berdasarkan animisme dengan pengaruh Hindu-Budha yang kuat. Masyarakat Jawa terkenal akan sifat sinkretisme kepercayaannya. Semua budaya luar diserap dan ditafsirkan menurut nilai-nilai Jawa sehingga kepercayaan seseorang kadang kala menjadi tabor.

1. Kalender Jawa

Kalender Jawa adalah sebuah kalender yang merupakan perpaduan antara budaya Islam, budaya Hindu-Budha Jawa dan bahkan juga sedikit budaya Barat. Pada tahun 1625 Masehi, Sultan Agung yang berusaha keras menyebarkan agama Islam di pulau Jawa dalam kerangka Negara Mataram mengeluarkan dekrit untuk merubah dalam penanggalan saka. Sejak saat itu kalender Jawa versi Mataram menggunakan sistem kalender dari tahun Hijriyah (saat itu tahun 1035 H). Angka tahun saka tetap dipakai dan diteruskan. Hal ini dilakukan demi asas kesinambungan. Sehingga tahun saat itu yang dipakai adalah tahun 1547 saka, diteruskan menjadi tahun 1547 Jawa.²³

a. Daftar Bulan Jawa Islam

Di bawah ini disajikan nama-nama bulan Jawa Islam. Sebagian nama bulan diambil dari kalender Hijriyah, dengan nama-nama Arab, namun beberapa diantaranya menggunakan nama bahasa Sangsekerta seperti Pasa, Sela, dan kemungkinan juga Sura. Sedangkan nama Apit dan besar berasal dari bahasa Jawa dan bahasa Melayu. Nama-nama ini adalah bulan Kamariah atau Candra (lunar).

- 1) Sura
- 2) Sapar
- 3) Mulud
- 4) Bakda mulud
- 5) Jumadilawal
- 6) Jumadilakir

²³ <http://id.wikipedia.org/wiki/Budaya>.

- 7) Rejeb
- 8) Ruwah (Arwah, saban)
- 9) Pasa (Puasa, Siyam, Ramelan)
- 10) Sawal
- 11) Sela (Dulkangidah, Apit)
- 12) Besar (Dulkijah)

Nama-nama tersebut merupakan peninggalan nama-nama Jawa kuna untuk musim ke-11 yang disebut hapit lemah. Sela berarti batu yang berhubungan dengan lemah yang artinya “tanah”.

b. Pembagian Pekan

Orang Jawa pada masa pra Islam mengenal pekan yang lamanya hanya tujuh hari saja, namun dari 2 sampai 10 hari. Pekan-pekan ini disebut dengan nama-nama dwiwara, triwara, caturwara, pancawara, sadwara, saptawara, astawara, dan sangawara. Pada zaman sekarang hanya pekan yang terdiri atas lima hari atau tujuh hari saja yang dipakai. Namun di pulau Bali dan Tengger, pekan-pekan yang lain ini masih dipakai. Pekan yang terdiri atas lima hari disebut sebagai *pasar* oleh orang Jawa dan terdiri dari hari-hari: Legi, Paing, Wage, Pon, dan Kliwon. Kemudian sebuah pekan yang terdiri atas tujuh hari ini, yaitu juga dikenal di budaya-budaya lainnya, memiliki sebuah siklus yang terdiri atas 30 pekan. Setiap saatu pekan disebut satu wuku dan setelah 30 wuku maka muncul siklus baru lagi. Siklus ini secara total berjumlah 210 hari adalah semua kemungkinannya hari pekan yang terdiri atas 7, 6 dan hari berpapasan.

Pembagian pekan ini biasanya digunakan untuk penempatan hari-hari pasaran. Antara suatu daerah dengan daerah lain terkadang terdapat perbedaan hari pasaran. Hal tersebut dipengaruhi kondisi wilayah atau bisa juga dengan faktor historis dari suatu wilayah.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini didasarkan pada realitas yang dibentuk oleh nilai-nilai sosial, politik, budaya, ekonomi, etnik dan agama yang terkritisasi melalui proses perjalanan waktu. Moleong mendefinisikan penelitian kualitatif sebagai penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang yang dipahami oleh subyek penelitian, misalnya mengenai perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain sebagainya, secara holistic dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamian dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah.²⁴

Menurut Danim pada pendekatan kualitatif, data yang dikumpulkan umumnya berbentuk kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka, walaupun ada kata-kata sifatnya hanya sebagai penunjang. Data yang dimaksud meliputi tanskip wawancara, catatan dan lapangan, foto-foto, dokumen pribadi, nota dan catatan lain.²⁵

Penelitian ini memanfaatkan studi kasus sebagai strategi penelitian. Hakim menyebutkan riset study kasus untuk mempresentasikan '*richly detailed portrait*

²⁴ Moleong dalam Dwiana Mariawati,. *Perilaku Produksi Pada Pedagang Etnis Cina di Kya-Kya Kembang Jepan Surabaya*. (Skripsi, Progam Sarjana Universitas Brawijaya, Malang, 2006). hlm. 17.

²⁵ Ibid. hal. 61

of a particular phenomenon'. Dalam study kasus, gambaran fenomena sosial tertentu akan diperinci secara mendalam dan luas.²⁶

Suatu perilaku dipengaruhi oleh segi budaya yang di dalamnya tercakup segala pengetahuan, pengalaman kepercayaan, simbol, dan aturan-aturan yang berlaku di masyarakat dengan peranannya sebagai pelaku ekonomi. Dalam hal ini fokus perilaku adalah keputusan ekonomi yang didasari motif non rasional dari individu.

Paradigma yang digunakan dalam penelitian ini adalah *fenomenologi*, dimana peneliti dalam pandangan fenomenologis berusaha memahami arti peristiwa dan kait-kaitannya terhadap orang-orang biasa dalam situasi tertentu. Fenomenologis tidak berasumsi bahwa peneliti mengetahui arti sesuatu bagi orang-orang yang sedang mereka teliti. Inkuiri fenomenologi dimulai dengan diam. Diam merupakan tindakan untuk menangkap pengertian yang sedang diteliti. Dalam hal ini manusia dianggap "aktif" menciptakan dunianya dan memiliki kesadaran dan mengkomunikasikan pengalaman sehari-hari dan pengetahuannya. Dengan kata lain fenomenologi menolak beberapa asumsi yang memisahkan antara subyek (*knower*) dari obyek (*known*). Maka penelitian kualitatif dipilih sebagai pendekatan penelitian. Penelitian kualitatif juga mengurangi semaksimal mungkin intervensi peneliti terhadap ungkapan yang dituturkan oleh responden penelitian. Pada saat penulisan hasil wawancara, misalnya peneliti diminta untuk menuliskan bentuk asli dari tuturan yang diungkapkan responden tersebut tidak bagus. Dengan menyalin tuturan asli

²⁶ Opcit. Hal. 61

tersebut diharapkan pembaca memiliki ruang tersendiri untuk memberikan interpretasi, tanpa harus setuju dengan tafsiran peneliti. Melalui prosedur tersebut, subyektifitas penelitian kualitatif tetap dituntut oleh pagar-pagar akademis sehingga dapat menjaga nilai keilmiahannya.²⁷

B. Unit Analisis Penelitian

Unit analisis penelitian ini adalah individu yang bertempat tinggal di desa Prambontergayang kecamatan Soko kabupaten Tuban tidak dibatasi dari strata sosial seperti apa, namun telah berdomisili tetap dalam jangka waktu yang lama. Syarat tersebut ditentukan adalah untuk mengetahui pola perilaku individu dan perilaku komunal sehingga diketahui kilasan sejarah dari tiap individu dalam lingkup ekonominya.

Penentuan lokasi di Desa Prmbontergayang Kecamatan Soko Kabupaten Tuban. Alasannya karena lokasi tersebut memiliki sifat khas. Pertama dari segi geografisnya, terletak di perbatasan kabupaten Tuban dan kabupaten Bojonegoro yang diharapkan dapat mewakili dua kabupaten dengan proporsi masyarakat yang heterogen sehingga dapat dipotret keunikan khas yang berbeda dari daerah yang lain. Kedua dari segi pengaruh keJawaan dan Islam yang sama, kuat, sehingga kegiatan budaya yang sinkretik dan pola perilaku yang telah berasimiliasi juga merupakan keunikan tersendiri.

²⁷ Yustika. 2006. hlm 95

C. Teknik Pengumpulan Data

Informasi dikumpulkan melalui wawancara mendalam (*indepth interview*). Teknik pengumpulan data ini dipilih dengan pertimbangan banyaknya keunikan sosial yang berbeda dengan tataran teori. Sehingga dengan wawancara mendalam dengan para informan, maka akan memberikan makna dan gambaran dari individu dan masyarakat lokal secara umum.

Untuk menemukan informan yang kuat, maka terlebih dahulu diadakan *Group Discussion* diantara informan-informan kunci (*key informan*). Hal ini dilakukan untuk menyatukan pikiran sehubungan dengan panggilan data dan informasi lokasi-lokasi penelitian. Setelah ditemukan informasi yang mendukung permasalahan yang diangkat dalam penelitian, maka barulah diadakan suatu wawancara dengan informan yang terpilih.

Setelah ditemukan informasi kunci, maka dimulailah proses penggalian data. Rata-rata informan yang diambil dalam penelitian ini merupakan pedagang kecil dengan modal yang kecil pula yang berjumlah 8 orang. Beberapa informan menjalankan usahanya secara menetap dan sebagian lainnya menjalankan usahanya secara berkeliling. Berikut disajikan tabel yang menyangkut karakteristik usaha dari informan.

Tabel 3.1 Karakteristik Usaha Informan

No	Nama informan	Jenis usaha	Tempat tinggal
1.	Siti Aminah	Mlijo dan pedagang buah	Dusun Gayang
2.	Patemi	Mlijo	Dusun Gayang
3.	Zaenal	Pedagang es degan dan kelapa	Dusun Sawahan
4.	Munjayanah	Pedagang warung nasi	Dusun Banaran
5.	Sapoan	Merawat sapi dan penjual buah jeruk	Dusun Jalin
6.	Sulikah	Pedagang Daging Ayam	Dusun Jalin
7.	Piatun	Penjual sayuran	Dusun Banaran
8.	Siti Rodhiyah	Penjual gorengan	Dusun Sawahan

D. Teknik Analisis Data

Perlakuan terhadap data adalah data kualitatif akan diseleksi, disarikan, dan disubtemakan dalam sebuah konfigurasi yang lebih luas, yang kesemuanya merupakan sebuah bagian dari proses penduksian data tersebut. Analisis diarahkan pada kecenderungan-kecenderungan kesamaan fenomena realitas nilai sosial dan agama yang berhubungan dengan lingkup ekonomi dimana ditemukan sebagai nilai-nilai yang tergeneralisir dalam riset studi kasus ini.

Lebih lanjut Moleong²⁸ juga menjelaskan bahwa proses analisis data kualitatif adalah sebagai berikut:

²⁸ Ibid 329

1. Mencatat yang menghasilkan catatan lapangan, kemudian diberi kode agar sumber datanya tetap dapat ditelusuri
2. Mengumpulkan, memilah-milah, mengklarifikasi, mensistesisikan, membuat ikhtisar, dan membuat indeksya
3. Berfikir dengan jalan membuat kategori dan agar mempunyai makna, mencari dan menemukan pola dan hubungan-hubungan, dan membuat temuan-temuan umum

E. Tahap-Tahap Penelitian

Berkaitan dengan tahapan dalam penelitian ini, penulis sesuaikan dengan tahapan penelitian yang dipaparkan Moleong, tahapan penelitian tersebut adalah sebagai berikut:²⁹

1. Tahap pra lapangan, di antaranya:
 - a. Menyusun rancangan atau desain penelitian yang telah dijelaskan di depan
 - b. Memilih lapangan penelitian
 - c. Mengurus perizinan, peneliti harus meminta izin. Dan menyiapkan; surat tugas, surat tugas instansi, identitas diri dan perlengkapan penelitian. Peneliti juga memaparkan tujuan penelitian terhadap orang yang berwenang di wilayah penelitian

²⁹ Lexi moleong, op. cit. hlm.127

- d. Menjajaki dan menilai lapangan. Peneliti sudah mempunyai orientasi terhadap lapangan penelitian
- e. Menyiapkan perlengkapan penelitian

2. Tahap pekerjaan lapangan

- a. Memahami latar penelitian dan persiapan diri
- b. Memasuki lapangan. Dalam hal ini, hubungan peneliti dengan subyek penelitian harus benar-benar akrab sehingga tidak ada lagi dinding pemisah di antara keduanya.
- c. Mengumpulkan data

F. Pengecekan Keabsahan Temuan

Untuk memperoleh temuan yang dapat dipertanggungjawabkan, maka yang dapat dilakukan adalah dengan triangulasi, yaitu dengan menggunakan beberapa sumber, metode dan teori.

Hasil temuan ini akan diverivikasikan dengan penelitian-penelitian terdahulu yang membahas topik yang kurang lebih sama pada daerah yang berbeda jadi dapat diketahui perbandingan antara hasil penelitian ini dengan penelitian sebelumnya. Dengan metode yang berbeda diharapkan semakin mempertajam analisis penelitian ini.

Teori dipergunakan sebagai titik tolak dari permasalahan. Dalam hal ini teori ekonomi konvensional diangkat sebagai titik tolak yang dihadapkan pada interaksi yang sebenarnya dilakukan oleh individu di lapangan.

BAB IV

PAPARAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Desa Prambontergayang

Desa Prambontergayang merupakan salah satu desa yang berada di Kecamatan Soko Kabupaten Tuban. Adapun batas-batas wilayah desa Prambontergayang adalah meliputi: Sebelah utara berbatasan dengan desa Klumkpit. Sebelah selatan berbatasan dengan desa Bangunrejo. Sebelah barat berbatasan dengan desa Pandan Agung. Sebelah Timur berbatasan dengan desa Jati

1. Keadaan Geografis

Letak geografis dari suatu daerah menentukan perkembangan atau kemajuan desa yang bersangkutan apalagi kalau ditunjang dengan sarana transportasi yang mobilitas penduduk dari suatu tempat ke tempat yang lainnya, dimana desa Prambontergayang mempunyai ketinggian 300m diatas permukaan laut, serta topografinya merupakan dataran-bukit. Luas tanah Desa Prambontergayang adalah 599.231 Ha.

2. Keadaan Demografis

Desa Prambontergayang dengan luas wilayah 599.231 Ha mempunyai jumlah penduduk berdasarkan tahun 2007 secara keseluruhan adalah 7553 orang yang terdiri dari 3816 laki-laki dan 3737 perempuan dengan jumlah kepala keluarga (KK) sebanyak 1955 KK. Dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa di desa Prambontergayang jumlah penduduk berjenis laki-laki lebih besar apabila

dibandingkan dengan jumlah penduduk perempuan. Adapun komposisi penduduk desa Prambontergayang berdasarkan usia adalah sebagai berikut

Tabel 4.2 Penduduk Desa Prambontergayang Berdasarkan Usia

No	Usia (Tahun)	Jumlah (Orang)
1	0- 14 tahun	2004
2	15-19 tahun	657
4	20-39 tahun	1468
5	40-54 tahun	1757
6	55-64 tahun	783
7	65-keatas	328

Sumber: Data Monografi Desa Prambontergayang, 2007.

Berdasarkan tabel di atas, maka dapat diketahui bahwa sebagian besar penduduk desa Prambontergayang adalah penduduk dengan usia 1-14 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar penduduk desa Prambontergayang termasuk dalam kategori usia produktif.

3. Keadaan Sosial Ekonomi

Untuk mengetahui keadaan sosial ekonomi desa Prambontergayang, dalam memenuhi kebutuhannya dapat diketahui dari struktur mata pencaharian dan jenis pekerjaan yang ditekuni. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.3 Komposisi Penduduk Desa Prambontergayang Berdasarkan Mata Pencapaian

No	Sub sektor mata pencapaian penduduk	Jumlah (Orang)
1	Petani	1883
2	Buruh tani	919
3	Pedagang	329
4	Tukang batu atau kayu	98
5	PNS/TNI/POLRI	55
6	Karyawan swasta	133
7	Wiraswasta atau lainnya	3978

Sumber: Data Monografi Desa Prambontergayang, 2007.

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui mata pencapaian penduduk desa Prambontergayang terdiri dari beberapa jenis yaitu: Pegawai Negeri Sipil, TNI/POLRI, swasta, wiraswasta/pedagang, petani, pertukangan, buruh tani.

Berdasarkan tabel tersebut diketahui bahwa sebagian besar penduduk Prambontergayang berprofesi sebagai wiraswasta yaitu sebesar 3978 jiwa, yang kemudian diikuti oleh petani 1883 jiwa, buruh tani 919, pedagang 329 orang, karyawan swasta 133 jiwa dan Pegawai negeri sipil, TNI, POLRI 55 orang. Dari jumlah tersebut dapat diketahui bahwa penduduk desa Prambontergayang berprofesi sebagai wiraswasta, petani, dan pedagang. Sehingga dapat disimpulkan bahwa tingkat perekonomian desa Prambontergayang tergolong ekonomi tingkat menengah.

4. Keadaan Sosial Budaya

Untuk mengetahui keadaan sosial budaya penduduk desa Prambontergayang, berikut ini akan ditampilkan komposisi penduduk ditinjau dari segi agama yang dianut seperti pada tabel berikut ini:

Tabel 4.4 Komposisi Penduduk Desa Prambontergayang Menurut Agama Yang Dianut

No	Agama	Tahun (Jumlah)
1	Islam	7539
2	Kristen	14
3	Katholik	-
4	Hindu	-
5	Budha	-
	Jumlah	7553

Sumber: Data Monografi Desa Prsmbontergayang, 2007.

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa agama Islam merupakan agama yang paling banyak dianut oleh penduduk desa Prambontergayang. Hal ini dapat diketahui dari jumlah yang tertera dalam tabel yaitu sebesar 7539 jiwa, sedangkan penganut agama Kristen hanya 14 jiwa, dan penganut agama Katholik, Hindu, dan Budha tidak ada pemeluknya.

**Tabel 4.5 Komposisi Penduduk Desa Prambontergayang Berdasarkan
Tingkat Pendidikan yang telah ditempuh**

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah
	Buta huruf	88
	Tidak tamat SD	185
	SD/ sederajat	2643
	SMP/ sederajat	2535
	SMA/ sederajat	1421
	Akademi	22
	Universitas	59

Sumber: Monografi Desa Prambontergayang, 2007.

Berdasarkan tabel 5 di atas, maka dapat diketahui bahwa penduduk desa Prambontergayang sebagian besar berpendidikan SD dan SMP. Dari data yang diperoleh bahwa jumlah penduduk lulusan SLTP/MTs sederajat adalah sebanyak 2535 orang (dan kelulusan SD adalah sebanyak 2643 dan selanjutnya diikuti oleh penduduk lulusan SMU/MA sederajat yaitu sebanyak 1421 orang. Sedangkan yang tidak tamat SD sebanyak 185, selanjutnya Buta huruf sebanyak 88 diikuti lulusan universitas sebanyak 59 serta lulusan akademi sebanyak 22.

B. Penyajian dan Analisis Hasil Penelitian

1. Peran Nilai Dalam Interaksi Ekonomi

Dalam pembahasan ini dibahas mengenai bagaimana peran yang terjalin antara nilai yang dianut para individu dengan interaksi ekonomi yang dilakukannya. Pembagian sub bahasan didasarkan pada pengelompokkan interaksi ekonomi dari para informan. Sehingga dengan dikelompokkannya ungkapan dari informan menurut interaksi ekonominya dapat diketahui sejauh mana peran nilai tersebut. Interaksi ekonomi pada pembahasan ini terbagi dalam perilaku produksi dan pengorganisasian pasar.

Untuk membedakan antara nilai dan moral ekonomi maka dibentuklah sub bahasan tersendiri, sebagaimana akan menjadi acuan bagi sub bahasan selanjutnya.

**Tabel 4.6 Peran Nilai Tertentu Yang Mempengaruhi Keputusan Ekonomi
Dalam Suatu Interaksi Ekonomi**

No.	Nilai	Keputusan ekonomi
1.	Nilai malu	Mematuhi aturan non formal disaat berdagang di pasar
2.	Tolong menolong	Menjualkan barang dagangan orang lain karena tolong menolong
3.	Sungkan/ <i>ewuh pakewuh</i>	Tidak menagih hutang pada saudara sendiri karena nilai ini memilih berhutang pada bank thitil

Sumber: Penelitian di Lapangan, 2008

Berikut ini dipaparkan matriks yang menerangkan beberapa nilai yang mempengaruhi informan dalam interaksi ekonominya. Baik karena suatu nilai seorang informan memutuskan sesuatu atau dengan suatu nilai tertentu akan tercipta suatu interaksi yang baru yang sangat berbeda dari interaksi ekonomi sebelumnya.

a. Perbedaan Antara Nilai Dan Moral Ekonomi

Perbedaan antara nilai dengan moral ekonomi adalah terletak pada hubungan individu dengan individu yang lain. Corak sikap hidup seseorang ditentukan oleh nilai hidup yang dominan yaitu nilai hidup yang dianggap individu sebagai nilai tertinggi atau nilai hidup yang paling bernilai. Jadi setiap pola perilaku dipandang dari nilai hidup yang dianggap oleh individu yang paling tinggi. Sehingga nilai hidup yang lain akan diwarnai oleh nilai yang dominan tersebut.

Sedangkan pada moral ekonomi, dipandang sebagai acuan untuk berinteraksi dalam hal ekonomi dengan individu yang lain. Ketakutan untuk tidak diakui oleh masyarakat atau keinginan untuk menyangkal stigma yang ada merupakan pandangan yang timbul akibat adanya moral ekonomi.

Jadi ketika nilai dan moral ekonomi bersumber pada setiap individu, tetapi penggunaannya yang berbeda. Nilai digunakan untuk mengaktualisasikan nilai hidup yang dianggap paling dominan sedangkan pada moral ekonomi digunakan sebagai motivasi dalam interaksi ekonomi dengan individu yang lain.

b. Hubungan Nilai terhadap Perilaku Produksi

Pemahaman tentang interaksi ekonomi diperlukan suatu tindakan dan respon dari pihak lain apabila dikaitkan dengan bagaimana suatu interaksi terjadi, Priyono menyatakan bahwa "kunci untuk memahami proses perdamaian itu adalah 'nilai' (*value*) yang mengikat kebutuhan/tindakan para individu dengan tata masyarakat. Dalam tindakan apapun, masyarakat harus menjadi aktor dalam menjalankan peran-peran sosial tertentu. Peran sosial inilah yang menjadi fokus utama kajian ilmu sosial, entah peran itu disebut buruh, masyarakat, atau pemerintahan. Peran tidak diciptakan oleh individu, karena "apa yang menjadi isi perang sosial adalah apa yang dituntut/diharapkan oleh peran tersebut". Setiap masyarakat mempunyai empat prasyarat fungsional yang ada prasyarat tujuan (*Goal*) yang disangga oleh lembaga politik, adaptasi (*adaption*) yang disangga oleh lembaga ekonomi, prasyarat integrasi (*integration*) yang disangga lembaga hukum, dan prasyarat pelekut (*latency*) yang disangga institusi keluarga dan agama. Ketertudukan masyarakat pada apa yang dianut oleh peran sosial dijaga lewat sanksi positif (hadiah) dan negatif (hukuman).³⁰

Di Desa Prambontergayang didapati adanya peran buruh dan juragan. Peran ini berlaku pada dua sistem dominan yang berbeda yaitu pertanian dan peternakan. Pada sistem pertanian, buruh berperan sebagai pekerja upahan dan juragan berperan sebagai pemilik lahan atau bisa juga sebagai pedagang. Sedangkan pada sistem peternakan sapi, juragan berperan sebagai pemilik hewan

³⁰ O Priyono, *Sebuah Terobosan Teoritis*. (Majalah basis. Yogyakarta. 2000). hlm. 17

ternak, sedangkan buruh berperan sebagai *pengangon* sapi, yang bertugas merawat hewan ternak.

Sesuai yang terdapat dalam tinjauan pustaka bahwa menurut Booke yang mengungkapkan bahwa wilayah pedesaan di dunia ketiga biasanya dideskripsikan sebagai tempat bagi orang-orang untuk bekerja di sektor pertanian. Sementara itu dalam pengertian sempit, desa adalah suatu masyarakat petani yang mencukupi hidup sendiri atau swasembada. Ciri penting dari hidup di pedesaan ini adalah masalah kepemilikan tanah, dan masih merupakan dasar utama dari kesejahteraan dan kekuatan politik wilayah pedesaan.³¹

Penggunaan pupuk dengan dosis tinggi adalah cara yang digunakan untuk memicu produktivitas tumbuhan. Istilah yang digunakan adalah '*wani obat*'. Namun di lain sisi terpacu produksi dan di sisi lain adalah turunnya daya dukung tanah, artinya dalam suatu kurun waktu tertentu akan mengakibatkan turunnya produktivitas yang telah dipacu, bahkan dapat berakibat ketidakmampuan lahan untuk menunjang pertumbuhan tanaman, atau dengan kata lain tanaman dapat mengalami kegagalan panen.

Ada tiga prinsip penjualan yang dipakai oleh petani dan para pedagang yaitu:

- 1) Timbangan; dalam sistem ini yang menentukan harga adalah tengkulak. Pemilik hasil pertanian berpotensi sebagai pihak yang terkalahkan oleh kesewenang-wenangan tengkulak. Namun disisi lain, masih dipakainya sistem ini dikarenakan jika musim raya panen tiba, maka harga komoditi

³¹ J.H, Booke, *Prekapitalisme di Asia*. (Jakarta: Sinar Harapan. 1993). hlm. 16

akan turun drastis, dan penentuan harga masih dirasakan aman dari pada penyerahan harga pada mekanisme pasar.

- 2) Tebasan; dalam sistem ini harga ditentukan oleh pemilik lahan beserta dengan calon pembeli. Setelah tercapai kesepakatan barulah pemanenan dilakukan oleh pembeli. Jika nantinya harga pasar lebih tinggi dari kesepakatan awal, pemilik lahan tidak berhak untuk mengajukan perjanjian ulang karena telah terjadi suatu kesepakatan.
- 3) Sewa modal; dalam hal ini terjadi mekanisme meminjamkan sejumlah uang terlebih dahulu kepada calon pembeli. Uang yang telah dipergunakan oleh proses perawatan sampai pemanenan komoditi pertanian. Jika telah tiba waktunya panen, maka hasil pertanian akan dihargai sesuai dengan harga yang berlaku di pasar. Sistem ini hampir sama dengan ijon, namun perbedaannya sistem ijon akan menghargai di bawah harga pasar yang berlaku.

Untuk mengklasifikasikan penduduk desa menurut akses terhadap tanah atau keterlibatan dalam pertanian, dapat dilihat dari tingkat keterlibatan rumah tangga tersebut dalam aktifitas lain dan mengamati struktur pendapatan dari sumber-sumber yang lebih luas. Begitulah gambaran umum tentang wilayah pedesaan dengan dinamika penduduknya.

Itulah beberapa hal yang dapat dikemukakan dalam bidang pertanian di desa Prambontergayang, sedangkan terdapat kegiatan lain yang telah menyatu dengan kegiatan warga pada kesehariannya yaitu berternak.

Pak Sapoan, seorang warga dusun Jalin yang juga sebagai informan , adalah contoh warga yang merawat *pedet* (anakan sapi). Harga seokor pedet sekitar Rp 1,2 juta, setelah beberapa tahun dirawat akan menjadi sapi. Apabila sapi itu *lanang* (laki-laki) pembagiannya pertelon apabila dijual, sedangkan untuk sapi *wedok* (perempuan) dan mempunyai anak maka anaknya itu dibagi dua.

Dari kegiatan yang dijalankan pak Sapoan dapat tergambar suatu ekonomi antara *juragan* (dalam hal ini pemilik sapi) dengan warga yang bekerja *angon* (merawat) sapi. Perbedaan kepentingan antara pemilik modal dengan pekerja berjalan secara sinergi dengan sistem *pertelon*. Juragan juga akan mendapat keuntungan karena sapi yang akan terjaga kesehatannya yang akan menaikkan harga sapi pada jangka waktu tertentu sedangkan warga yang *angon* akan melaksanakan kepercayaan yang diberikan dengan sungguh-sungguh untuk mengharapkan upah berupa pendapatan bagian sapi yang dilahirkan. Ekspektasi dari warga yang *angon* adalah dengan menjaga amanat juragan, maka suatu saat nanti pasti bisa memiliki sapi hasil dari pertelon yaitu sejumlah sepertiga dari anak sapi yang dilahirkan.

Pembagian hasil antara *juragan* dengan *pengangon* terdapat pembagian sesuai dengan peranannya dalam suatu proses produksi yang diatur oleh mekanisme budaya setempat.

Penciptaan petani yang rasional malah semakin mematikan ekonomi pedesaan. Proses pertumbuhan pertanian komersial tersebut malah kian menjepit posisi petani dari beberapa cara, antara lain kaum tani menjadi tidak terlindungi dari ketidakpastian baru yang disebabkan oleh ekonomi pasar yang memperbesar

variasi penghasilannya, terjadi erosi nilai-nilai yang hidup di desa dan kekerabatan sebagai pemberi perlindungan dan pemikul resiko secara bersama-sama, pekerjaan tambahan untuk menyambung hidup menjadi berkurang atau hilang sama sekali, pemilik tanah yang sebelumnya memikul sebagian resiko pertanian dapat mengutip lebih banyak lagi dari petani lewat sewa dan memungut bagian penghasilan penggarap, negara sering menaikan penerimaan pajak melalui pungutan dari kegiatan pertanian.

Di dalam modal ekonomi neoklasik, diandalkan adanya pasar kompetitif dan kesempurnaan informasi. Setiap pelaku ekonomi diposisikan sejajar, sehingga distribusi pendapatan akan terbagi secara proporsional. Namun pada kenyataannya, terjadi ketidaksetaraan kekuatan diantara pelaku ekonomi. Pada proses penjualan sapi misalnya, meskipun telah diadakan sistem *pertelon*, ternyata *juragan* yang bertindak sebagai pemilik menetapkan harga di bawah pasar, dimana biaya perawatan *angon* sapi tidak sebanding dengan hasil yang didapat dari sistem *pertelon*.

c. Organisasi Pasar Dan Nilai Individu

Di dalam pengorganisasian pasar ada aturan-aturan yang harus dipatuhi setiap pedagang. Pasar Prambon tergayang beraktivitas mulai dini hari sampai sore hari, tidak ada aktivitas yang dilakukan di malam hari, karenanya pintu gerbang utama dikunci yang mengindikasikan tidak diperbolehkannya siapapun beraktifitas pada malam hari. Pak Sapuan selaku pedagang mengetahui betul seluk beluk pasar

“ Bebas mawon mbak, mboten wonten aturan ingkang mbatasi pedagang saking njawi menawi badhe mbelet. Namun aturanipun nggih wajar

mawon kados njaga kebersihan , lajeng mejahi lampu, lajeng jam songo niku dipun dikancing ("... Bebas saja mbak, tidak ada aturan yang membatasi pedagang dari luar untuk mengakses masuk. Cuma aturannya yang wajar saja seperti menjaga kebersihan, terus mematikan lampu, terus jam sembilan itu dikunci").³²

Dengan penuturan seperti itu, maka dapat diketahui bahwa tidak ada aturan yang mengikat yang mana menerangkan pembatasan pedagang dari luar Prambontergayang untuk meramaikan persaingan. Semua dengan bebas dapat datang dan pergi dan jika hal itu dirasakan menjadikan suatu keuntungan. Kebanyakan pedagang yang berasal dari luar prambontergayang adalah pedagang yang bermodal kuat.

Masyarakat lokal yang dahulu sangat antusias berkompetesi dalam pasar, saat ini termajinalkan dengan orang. Dengan kata lain masyarakat lokal yang bermodalkan lemah telah tersingkir dengan sendirinya. Selain itu, budaya masyarakat yang kurang memiliki inovasi produk akan menjauhkan secara alami dari keinginan konsumen. Sebagai contoh ketika masyarakat asli desa Prambontergayang masih berkutat pada usaha warung kopi pinggir jalan, orang luar daerah sudah mampu 'menggempur pasar' dengan berjualan CD, jualan HP dan pulsa.

Nilai saling tolong menolong dapat menjadi penentu bagaimana terjadinya sebuah transaksi. Hal ini ditunjukkan oleh interaksi antara Bu Siti dengan Bu Patemi, dimana keduanya memiliki jenis usaha yang sama, dalam hal ini mlijo. Sektor usaha ini juga jenuh dalam hal modal. Pada setiap *kulakan* diperlukan dana yang berkisar antara Rp 100.000,00 sampai Rp 200.000,00, jika melebihi alokasi

³² Wawancara penulis dengan Bapak Sapoan selaku informan pada tanggal 15 April 2008

dana itu maka akan sia-sia. Dengan dana sebesar itu sudah mendapatkan aneka sayur-sayuran dan ikan yang dirasa telak *pepek* (lengkap).

Selain itu dalam hal kebutuhan atau pembeli *mlijo*, usaha *mlijo* mengandalkan loyalitas pelanggan pada suatu kawasan tertentu orang-orang yang berbelanja cenderung orang yang tetap dengan volume pembelian yang tidak dalam skala besar karena rata-rata hanya diperlukan untuk memasak pada pagi hari saja. Alasan yang terakhir adalah komoditi yang dijual memiliki batas kadaluarsa yang pendek. Sayuran akan lekas layu hanya dalam beberapa jam saja. Sedangkan daging atau ikan juga akan busuk jika sampai sore hari belum laku dijual. Jika ada kulkas, maka ketakutan itu akan teratasi, namun sesuatu hal yang mustahil barang mewah seperti itu menjadi modal usaha sedangkan untuk bertahan hidup saja cukup berat.

Rasa senasip sepenanggungan menjadikan Bu Siti untuk memotivasi rekannya yang dirasa senasib, Bu Patemi dianggap merupakan teman senasib seperjuangan, karena sama-sama janda dan hidup dalam pas-pasan. Di suatu pertemuan Bu Siti, bersama dengan Bu Patemi dan dua orang tetangga mengobrol bersama. Dan bercerita, sewaktu anak Bu Siti tidak mempunyai *sangu* (uang saku), maka disuruhlah untuk menukarkan *sakgendel* (seikat) bayam ke Bu Patemi terlebih dahulu untuk berangkat ke sekolah.

" *Sedoyo nggih sawang sinawang mbak, nah kados kulo niki direkenpun sukses tapilah kulo kok mboten anteng taksih mobat-mabit. Sekedik-sekedik mboten mboten nopo asal mboten kejiret bang thitil niku. Pun bosen mbak, mboten kraos tapi saged nelasaken perkakas barang kulo. Kulo nemiyen sampek piring niku, gelas, lemari mawon pun kulo toboaken supados nutup niku.* (" Semuanya saling melihat mbak, nah seperti saya ini kalau disnggap sukses tapi saya masih pontang panting seperti ini. Sdikit-sedikit tidak apa asalkan tidak terbelit dengan bank thitil,

sudah kapok mbak, tidak terasa tapi bisa menghabiskan perkakas. Saya dulu sampai piring, gelas, lemaripun digadaikan untuk menutup utang itu").³³

Kecenderungan adanya motif tolong menolong dan bekerja sama untuk memenuhi kebutuhan dari tiap individu tidak ada keuntungan yang didapat dari apa yang dilakukan oleh Bu Patemi, tetapi dengan mempertimbangkan rasa senasib sepenanggungan maka Bu Patemi dengan ikhlas menjual *segendel* (seikat) bayam yang dititipkan Bu Siti. Seseegera mungkin karena Bu Patemi sadar betul uang hasil penjualan tersebut diperuntukan untuk uang saku anak Bu Siti. Meskipun sesungguhnya diantara pedagang mlijo adalah pesaing, terjadi mekanisme saling membantu karena kesamaan nasib yang dialami. Selain itu juga setiap pedagang mlijo telah memiliki pangsa pasar sendiri (pelanggan). Jadi persaingan tidak mungkin terjadi meskipun dalam suatu dusun terdapat lebih dari satu perdagangan mlijo.

Dan disisi yang berbeda, nilai *ewuh pekewuh* (rasa sungkan) juga dapat membuat suatu interaksi ekonomi terhenti. Sebagai contoh yang terjadi pada Bu Patemi sebagai berikut. Di rumah Bu Patemi terdapat dinding yang bisa dibuka tutup mirip toko kelontong, setelah ia ditanya iapun menuturkan bahwa dahulu pernah membuka toko prancangan tetapi hanya bertahan sekitar enam bulan karena banyak tetangga yang membuka toko serupa dan akibat banyak hutang yang tidak dilunasi termasuk oleh keluarganya sendiri dan akhirnya bangkrut. Seperti itu penuturannya.

³³ Wawancara penulis dengan Ibu Patemi warga Dusun Gayang selaku informan pada tanggal 18 April 2008

" Njenengan niku pirso mawon. Nggih kuo natih prancangan dhateng griyo sadaen kebutuhan niku, lisah gas, kerupuk, nopo mawon pun sejatoso nylempit tapi panjang mawon. Lah naming kiat enem sasi. Yok nopo njenengan. Tangsi bikak sami kaliyan kulo, lajeng kathah ingkang mboten nyaur. Lha ingkang ageng nggih taksih prenah ponakan niku, bedhe kawin mboten gadhah bondho. Nggih kulo niku mboten tegoan. Kulo kengken mendhet nopo kebutuhanipun mbak. Kinten-inten nggih sekawanatus nggih wonten, lajeng sampek sakniki nggih tiyange minder mawon niku. Lajeng bangkrut, drem-drem kaliyan blek krupuk kulo sade mirah-mirahan pun". (" Anda tahu saja. Ya saya pernah prancangan di rumah berjualan berbagai kebutuhan, minyak tanah, kerupuk. Apa saja. Meski letaknya tersembunyi, tetapi laku saja. Lah Cuma bertahan enam bulan saja. Gimana, tetangga buka seperti saya, terus banyak berhutang dan tidak melunasi, lha yang terhitung berhutang besar masih ponakan. Ya saya ini tidak tegaan. Saya suruh mengambil apa yang akan menjadi kenutuhannya mbak. Kira-kira empat ratusan ribu ya ada. Terus bangkrut, drum-drum sama tempat krupuk saya jual murah-murahan saja").³⁴

Penyebab utama dari kegagalan usaha Bu Patemi adalah macetnya hutang-hutang. Aliran modal menjadi terganggu dan tidak bisa di *kulakan*. Diperkuat dengan hadirnya pesaing, maka berpindahlah pelanggan jika barangnya tidak bagus.

Dari sekian banyak usaha yang digeluti, Bu Patemi paling menikmati berdagang *mlijo keliling*. Menurutny perputaran uang dan barang sangatlah cepat. Berangkat *kulakan* dari pasar sekitar jam enam pagi, setelah berputar satu dusun jam sembilan sudah habis. Itupun kalau keadaan biasa, jika sedang ramai bisa kembali kepasar dua kali dalam sehari. Dan jam sebelas sudah habis seluruh barang dagangan yang dibawa. Seperti penuturannya.

"..... Paling lami niku jam sewelas pun telas. Kadang Bu ten peken jam sekawan sonten taksih wutuh, la hider jam samonten pun telas"(..... Paling lama jam sebelas sudah habis. Terkadang Bu di pasar jam empat sore masih utuh, lah kalau keliling jam segitu sudah habis").

³⁴ Wawancara penulis dengan Ibu Patemi selaku informan pada tanggal 18 April 2008

Cakupan berkeliling Bu Patemi adalah di dusun Gayang saja. Meskipun banyak terdapat mlijo seperti Mak Tin dan Yu Siti, mereka telah memiliki pelanggan sendiri-sendiri. Malahan jika mlijo yang menetap sampai menjelang siang belum laku, dititipkanlah pada Bu Patemi agar laku dan menjadi uang.

*" Setunggal atus niku pun pepek. Menawi ulame ayam sae nggih setunggal atus seket niku sae pun". (" Seratus ribu itu sudah lengkap. Kalau daging ayamnya bagus ya sekitar seratus lima puluh sudah bagus").*³⁵

Untuk *kulakan* diperlukan sebesar Rp 100.000,00 sampai Rp 200.000,00 saja. Dengan uang senilai itu sudah bisa berbelanja sayur-sayuran dengan sedikit ikan maupun daging ayam. Jika banyak yang berbelanja seperti kentang atau wortel untungnya lebih besar dari tahu atau tempe. Jadi ketika berbelanja untuk *kulakan* juga harus sudah diperkirakan keuntungan tiap barang untuk menutupi barang yang hanya memiliki keuntungan sedikit tadi.

Sejalan dengan diperkirakannya suatu keuntungan yang telah diperkirakan Bu Patemi sewaktu *kulakan*, Hira dan Hira menjelaskan bahwa perubahan kelembagaan terjadi sebagai reaksi dari faktor ekonomi baru, yang biasanya direfleksikan dengan adanya perubahan harga relatif dan selera. Selanjutnya adalah wirausahawan (bisa organisasi maupun individu) mengeksploitasi seluruh potensi yang terdapat dalam sebuah sistem kelembagaan, yang ujung-ujungnya akan menghasilkan perubahan yang inovatif. Jatuh bangunnya pedagang lokal menghadapi 'gempuran' pedagang non lokal yang lebih berinovasi merupakan

³⁵ Wawancara penulis dengan Ibu Patemi selaku informan pada tanggal 18 April 2008

contoh nyata dalam perubahan selera masyarakat yang berakibat pada lesunya permintaan pedagang lokal.³⁶

Reaksi pedagang-pedagang di pasar Prambontergayang terhadap hadirnya pelaku-pelaku baru menciptakan adanya kerjasama antar pedagang untuk mempererat jaringan di kalangan pedagang lokal. Kabar vakumnya Bu Patemi mulai terdengar di pasar. Dan berkah pun tiba, adik-adiknya yang sama sekali tidak *njawani* (memperdulikan dan mengasihi) memberikan sangu sebagai modal untuk usaha kembali. Setelah mendapat uang sangu sebagai modal untuk usaha kembali. Setelah mendapat uang sangu dari adik-adiknya, mantan teman-temannya yang telah lama berjualan di pasar, bahkan takmir mushala setempat meminta Bu Patemi dapat kembali berdagang. Sesuatu hal yang diidam-idamkannya selama vakum dari urusan jual beli, yang menempatkan dirinya pada kondisi pada kondisi paling mengenaskan, ketidakmampuan membeli beras sebagai kebutuhan paling pokok.

Kisaran sangu yang diberikan antara Rp 50.000,00 sampai Rp 100.000,00 yang paling menggembirakan adalah takmir mushala yang menanyakan berapa nominal utang yang dimiliki lalu menitipkan sejumlah uang untuk melunasi hutang-hutangnya.

" Duh barokahnipun njenengan mbak. Dipun tangleti takmir niku, nggih kulo sanjang gadhah utang kalih atus kalih welas. Loh kok kulo diamanahi nutup sadanten. Nggih alhamdulillahpun." (" Duh barokahnya anda mbak. Ditanya takmir itu, ya saya bilang kalau memiliki hutang sebesar dua ratus dua belas ribu. Loh kok saya diberi amanah untuk melunasi semuanya. Ya alhamdillillah sudah.")

³⁶ Hira dan Hira dalam Ahmad Erani Yustika, *Ekonomi Kelembagaan; Definisi, Teori, Dan Strategi*, (Malang : Banyumedia, 2006), hlm. 232

Jadi total sanga dan pemberian dari teman sesama pedagang yang berempati kira-kira adalah sebanyak Rp 550.000,00. Dengan berbekal modal itu, Bu Patemi ingin mencoba kembali peruntungan dalam berdagang. Dipilihnya berdagang kecambah, lontong dan sesekali *bothok* (makanan berbahan dasar serutan kelapa yang dibumbu dengan dibungkus daun pisang). Untuk memulai berdagang kembali maka Bu Patemi memerlukan peralatan seperti *dhingklik* (kursi kayu kecil untuk berjualan), tempat baki, dan bak plastik untuk produksi cambah. Selutuhnya menghabiskan sekitar Rp 150.000,00.

Sepintas keputusan yang diambil Bu Patemi cenderung plin-plan yang mana Bu Patemi memilih masuk ke dalam pasar Prambontergayang yang mulai sepi. Pertimbangan Bu Patemi untuk berpindah usaha dari mlijo menjadi pedagang kecambah dan lontong adalah usaha ini telah ditekuninya semenjak kecil dan merupakan usaha turun-temurun yang telah dijalankan nenek moyangnya. Persepsi yang timbul adalah suatu kemungkinan 'masa jaya' yang diharapkan terulang dengan kembali menekuni usaha yang telah lama ditekuni semenjak kecil. Berjualannya di pasar juga tidak memiliki tempat yang menetap, masih *ngampu* pada pedagang yang sudah menetap. Seringkali pula ditegur oleh petugas pasar karena ulahnya tersebut.

Dari uraian ini tampak bahwa Bu Patemi lebih memilih untuk bereksperimen dalam menentukan usaha untuk mendapatkan penghasilan disbanding harus mengorbankan nilai pribadi yang diyakininya. Walaupun dengan resiko bahwa kebangrutan akan terjadi karena macetnya modal, asalnya tidak timbul *roso ewuh* ketika yu patemah melanggar apa yang diyakininya. Selain itu

bisa dikatakan bahwa Bu Patemi tidak memisahkan antara hubungan emosional yang tersirat dalam ungkapan "*kolu mboten tegoan*" dengan urusan bisnis, yang pada akhirnya tercipta suatu persepsi dimana kegiatan ekonomi harus menyesuaikan dengan nilai yang dianutnya.

Karena Bu Patemi cukup lama di lingkungan pasar Prambontergayang maka dikenal dua golongan besar sistem penjualan yang digunakan,

- 1) Cara *kulakan*; seperti pada pedagang umumnya yaitu dengan cara membeli barang yang akan diperdagangkan dari toko atau penyalur yang memiliki selisih harga murah kemudian dijual. Jadi untung didapat dari seluruhnya antara *kulakan* dengan harga jual.
- 2) Cara titipan: dengan cara ini pedagang tidak perlu melakukan *kulakan*, cukup menjualkan barang dagangan yang ditawarkan orang lain dengan harga dasar yang telah disepakati kedua belah pihak. Untung didapat dari selisih harga dasar dengan harga jual dan ditambah bonus yang akan diberikan setiap volume penjualan tertentu. Laku atau tidaknya barang akan diperhitungkan ketika akhir berjualan, yang tidak laku dapat dikembalikan tanpa mengurangi setoran.

Kebanyakan pedagang kecil "tersingkir" karena sistem pembayaran barang dagangan dilakukan secara tunai, maka akan tercipta aliran barang dan uang yang seimbang. Sedangkan jika kebanyakan konsumennya tidak membayar tunai pada akhirnya *ngemplang* (menghindari kewajiban), pedagang yang bersangkutan akan tertunda ketika akan *kulakan*. Modal yang dimilikinya terbatas dan hanya mengandalkan hasil dari penjualan dan keuntungan dari selisih harga. Hal ini

merupakan ironi dimana saat barang dagangan haruslah terjual habis karena dimungkinkan akan busuk, dan tidak dapat terjual namun di sisi lain pedagang yang butuh aliran dana lancar untuk tetap hidup dalam siklus berdagang seperti penuturan Bu Siti,

"..... Mboten mlijopun, kersane tanggi niku mobat-mabit menawi enjing badhe masak. Lah dos pundhi, biasane niku ngutang sampek wolung ndoso nggih kalih doso mboten wonten ingkang nyaur. Saking pundhi kulo saged kulakan menawi ngoten. Sakniki nggih dhateng Bojonegoro teksi mbak, nggih kulakan tapi kulo salap dhateng peken niko, kersane pun" ("... Tidak mlijo-mlijoan sudah, biarkan tetangga kebingungan ketika pagi hari akan masak. Lah bagaimana, biasanya itu hutang sampai delapan puluh ya dua puluh tidak ada yang melunasi. Dari mana saya bisa *kulakan* jika seperti itu. Sekarang ya tetap di Bojonegoro mbak, ya *kulakan* tapi saya taruh di anak saya yang jualan di pasar itu, biarkan sudah).³⁷

Suatu bentuk kekecewaan dan keputusan dari seseorang pedagang kecil. Yang mana menggantungkan hidupnya dari hasil penjualan barang dagangannya, tetapi disisi lain konsumen yang *notabene* tetangga sendiri yang tidak memiliki empati dan kesadaran akan hal tersebut. Keunikan tersirat dimana keyakinan dari individu dalam mengambil keputusan untuk memasuki dunia usaha atau bahkan keluar darinya, bisa disebabkan oleh *roso mangkel* (rasa jengkel) dari pada perhitungan rugi atau laba.

Jadi nilai yang ada di dalam diri tiap individu turut berperan di dalam perilaku ekonominya. Bu Patemi secara banting-tulang berusaha mencari celah-celah untuk melakukan usaha kembali. Padahal jika pemikiran rasional yang lebih mendominasi, maka tanpa pertimbangan *roso ewuh* akan sangat mudah jika hutang yang seharusnya dibayar untuk kepentingan keluarga tersebut dibayarkan.

³⁷ Wawancara penulis dengan Ibu Siti Aminah warga Dusun Gayang selaku informan pada tanggal 20 April 2008

Namun sekali lagi hal itu dilakukan karena pertimbangan *roso ewuh* yang telah di bawa.

Begitu pula dengan keputusan yang diambil Bu Siti, dimana penghentian usaha mlijo yang dilakukan secar menetap di pelataran rumahnya. Permintaan dari tetangga sekitar sebenarnya tidak berubah, namun karena dirinya *mangel* (jengkel) karena banyak tetangga *ngemplang*, maka keputusan tersebut diambil. Dengan resiko berkurangnya pendapatan seperti di hari-hari sebelumnya. Namun tindakan yang dilakukannya cukup berdampak pada tetangga sekitar, karena diperlukan biaya transportasi ngojek ke pasar Prambontergayang untuk berbelanja kebutuhan dapur yang berarti sangatlah tidak efisien jika berbelanja dengan skala yang kecil.

Efek jera inilah yang ingin diciptakan oleh Bu Siti, sehingga suatu saat nanti diharapkan tetangganya bias sadar akan kesalahannya dan melunasi hutang-hutangnya yang bisa digunakan kembali untuk *kulakan*. Namun di balik kejengkelan yang menyebabkan keluarnya Bu Siti dari pasar mlijo, adanya reaksi rasional yang diakibatkan terhambatnya *cash flow* sehingga *kulakan* semakin sedikit yang mengakibatkan kerugian demi kerugian yang terus dialami.

2. Peran Moral Ekonomi Dalam Keputusan Ekonomi Individu

Dari nilai dan kebudayaan yang dianut masyarakat setempat, muncul dan berkembang hal-hal yang terkait dengan moral ekonomi. Seperti semangat pantang menyerah, etos kerja yang tinggi, saling menjaga kepercayaan, sifat jujur, dan sikap positif lainnya yang diinternalisasikan oleh setiap individu di dalam perilaku ekonominya.

Terdapat suatu penelitian yang dilakukan oleh Mig-Jer Chen, dikemukakan bahwa kebudayaan Cina merupakan landasan yang dipakai untuk melakukan kegiatan bisnis.

*"The relevance of Chinese culture, however, server an additional purpose today as a basis for understanding how the Chinese themselves do business. Indeed, knowledge of Chinese culture its impact on modern business is becoming an extremely valuabe."*³⁸

Pengaruh budaya bagi perekonomian tidak hanya nampak dari ajaran konfusianisme, namun juga akibat diterapkannya metode *Guanxi* yang efektif dijalankan di negara Cina. *Guanxi* berasal dari kebiasaan masyarakat Negara cina yang menanamkan rasa kepercayaan, kewajiban melaksanakan tugas secara bersama-sama, dan berbagai pengalaman saat melakukan kegiatan bisnis. Karena bermula dari kebiasaan yang dianut secara turun-menurun, maka *guanxi* mengatur hubungan atau *relationship* atau *connection* dalam melakukan perilaku ekonomi.sejalan dengan penelitian yang mengambil studi etnis Cina. Mariawati dalam skripsi yang berjudul " Perilaku Produksi Pada Pedagang Etnis Cina di Kya-Kya Kembang Jepun Surabaya" mengungkapkan dua kesimpulan besar yaitu terdapatnya suatu loyalitas etnis cina akan budayanya dan perspektif produksi etnis cina yang lain dari paradigma yang ada.³⁹

Dalam hal loyalitas, etnis Cina mewujudkannya dalam hal bahasa. Pengakuan atas jati diri yang kuat dBuktikan pada tetapnya penggunaan bahasa pada lingkup komunalnya. Sehingga tercipta suatu keterikatan emosional antara tiap individu dengan negara asalnya meskipun telah lama berada di perantauan.

³⁸ Mig-Jer Chen dalam Dwiana Mariati, *Perilaku Produksi Pada Pedagang Etnis Cina di Kya-Kya Kembang Jepun Surabaya*. (malang: Univesitas Brawijaya. 2006) hlm. 38

³⁹ Ibid., 38

Di dalam konteks produksi etnis Cina juga dapat bebas dari paradigma permodalan yang kebanyakan dianut. Modal bukanlah persoalan yang utama jika suatu individu akan memulai proses produksi, karena mereka mengangkap bahwa modal bisa didapatkan ketika usaha berjalan. Demikian dengan laba, dimana mereka mengangkap bahwa laba bukan merupakan hasil selisih "pendapatan dikurangi biaya", namun kemampuan untuk mendapatkan relasi, mempererat pergaulan dan persaudaraan, menjaga reputasi, serta tetap berusaha untuk mempertahankan kelangsungan usaha, adalah suatu bentuk keuntungan bagi mereka.

Berikut ini dipaparkan moral ekonomi yang seringkali mendasari pola perilaku individu. Sebenarnya setiap nilai yang termasuk dalam moral ekonomi ini adalah satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan, tetapi untuk memudahkan pembaca maka dikelompokkan menjadi beberapa sub bagian.

Tabel 4.7 Hubungan Moral Ekonomi Dengan Keputusan Ekonomi

No.	Moral ekonomi	Keputusan ekonomi yang muncul
1.	Kerja keras	Tetap berdagang walaupun sering mengalami kesulitan
2.	Pantang menyerah	Merantau dan bersaing dengan penduduk lokal, berkeliling untuk memasarkan barang dagangan, mengganti jenis usaha dengan usaha baru
3.	Berani mengambil resiko	Pemilihan lokasi usaha, pemilihan waktu berdagang, perluasan usaha baru. Berjalannya metode berdagang titipan
4.	Menjaga kepercayaan	Proses produksi yang dijalankan sesuai dengan nilai kejujuran, menciptakan suatu pos khusus untuk angsuran hutang karena pengaruh nilai kejujuran.
5.	Kejujuran	Kejujuran dalam melakukan aktivitas ekonomi
6.	Harga diri	Pengutamaan pendidikan untuk menaikkan kualitas SDM agar 'bernilai jual tinggi', kemandirian financial untuk menangkal stigma buruk masyarakat.

Sumber : penelitian di lapangan, 2008

a. Kerja Keras

Gambaran langsung terlihat terkait dengan moral ekonomi warga yang menjadi informan salah satunya adalah sikap dan etos kerja yang diwujudkan dengan kerja keras. Ungkapan yang dituturkan oleh Bu Patemi cukup dalam untuk diresapi, dimana dengan kurun waktu yang lama bertahan dengan berbagai perubahan yang ada dalam persaingan dan tetap berusaha untuk hidup.

"..... Kulo niki pun salangkung taun lo mbak sadean ten peken". ("... Saya ini sudah dua puluh lima tahun berjualan di pasar lo mbak").⁴⁰

Kerja keras juga tergambar seperti apa yang dilakukan Bu Siti, salah seorang informan yang berdagang pada dua tempat yang berbeda.

Barang dagangan ini dikulak (beli untuk jual kembali) dari pasar Bojonegoro. Harga di sana relatif murah di bandingkan dengan pasar Prambontergayang. Jadi Bu Siti sekalian jalan. Artinya pada pagi hari, Bu Siti jualan mlijo di pelantaran rumah sambil menyiapkan putra-putrinya. Dan menjelang jam satu siang berangkat ke Bojonegoro untuk berjualan buah di sana. Sekitar jam sembilan malam Bu Siti selesai. Lalu Bu Siti beristirahat di rumah temannya atau di mushala. Kemudian pada pagi harinya kembali lagi sambil *nyangking* (Membawa serta) *kulakan* mlijo. Seperti dituturkannya,

" Menawi siang mangke jam setunggal kulo bidal ten peken Bojonegoro sadean buwah dhateng pinggir margi celakipun pos pulisi menika. Kinten-kinten nggih bibar jam songoan dalu. Lajeng kulo kulakan damel sadean dhateng nggriya menawi injing." (" Kalau siang nanti sekitar jam satu saya berangkat ke pasar Bojonegoro untuk berjualan buah-buahan di pinggir jalan dekat dengan pos polisi itu. Selesai kira-kira jam sembilan malam. Lalu saya *kulakan* untuk berjualan mlijo di rumah pada paginya").⁴¹

Pagi sekitar jam 06.00 Bu Siti sudah berada di rumah untuk mlijo. Ada sebuah angkutan langganan Bu Siti. Dari Bojonegoro sampai dusun Gayangi seharga Rp 6000 atau 7000. Jika barang bawaannya agak banyak baru sekitar 10.000. meskipun rumahnya paling jauh di antara yang lain, tetapi karena sudah langganan, maka jam enam sudah berada di rumah. Aktivitas yang melelahkan yang berjalan setiap harinya. Namun dilakoninya dengan penuh tanggung jawab

⁴⁰ Wawancara penulis dengan Ibu Patemi selaku informan pada tanggal 19 April 2008

⁴¹ Wawancara penulis dengan Ibu Siti Aminah selaku informan pada tanggal 22 April 2008

karena menurutnya ini adalah amanah dari mendiang suami untuk merawat putra-putrinya.

Selain *kulakan* untuk berdagang sendiri. Bu Siti juga *kulakan* untuk putrinya yang berjualan blewah atau buah semacamnya. Putrinya berjualan di dalam pasar Prambontergayang. Mungkin uletnya perjuangan Bu Siti tertanam pada ingatan anak-anaknya, yang menjadikan kesemuanya berusaha maksimal untuk mencari penghasilan dengan bekerja keras.

"Nduk niku nggih kulo ingkang kulak, naming sadean blewah kaliyan nopo niku, mesisan mawon pun" (" Anak perempuan itu juga saya yang *kulakan*, hanya jual blewah dan sejenisnya, sekalian saja.")⁴²

Adanya kenaikan harga tidak mempengaruhi ritme kerja Bu Siti. Mlijo di pelataran juga berjalan dan siangya tetap berangkat ke Bojonegoro untuk berjualan buah. Jika akan berangkat, Bu Siti juga tidak akan lupa membawa buah atau apa saja yang nantinya bias laku terjual di Bojonegoro. Mungkin terkesan rakus, tetapi lebih pada mempergunakan segala kesempatan yang ada untuk mengumpulkan keuntungan dengan besar.

Kerja keras yang dilakukan Bu Siti dengan berjualan di dua tempat yang berbeda sejalan dengan rasionalisasi ekonomi. Tujuan utama Bu Siti adalah mencapai keuntungan yang maksimum. Dan dengan memperhitungkan dengan biaya transportasi antara pasar Bojonegoro dengan dusun Gayang, maka Bu Siti telah memikirkan bagaimana caranya untuk mencapai tujuan dalam memaksimalkan keuntungan. Keuntungan akan diperoleh jika hasil penjualan

⁴² Wawancara penulis dengan Ibu Iti Aminah selaku informan pada tanggal 22 April 2008

melebihi dari biaya produksi⁴³, dalam hal ini biaya produksi adalah biaya transportasi untuk *kulakan* dan menuju tempat berdagang.

" Wonten mawon ingkang tumbas sajatoso sepi. Sekedap malih kulo kukut, radi sonten biasanipun wonten ingkang blonjo, nduk saged kok ngladeni. Nggih telas mawon niku, pun rejeki badhe ten pundhi." (" Ada saja yang beli meskipun ini sepi. Sebentar lagi saya beres, agak sore biasanya ada yang berbelanja, anak perempuan saya bisa mengatasi. Ya habis saja itu, sudah rezeki hendak kamana.")⁴⁴

Jadi setelah kukut dan barang belanjaan diletakkan di belakang yang tepat disebut *pawon* (Dapur dengan tungku kayu). Orang yang membeli langsung menuju *pawon* dan putri Bu Siti akan meladeni walau masih SD, tetapi sudah matang ditempa sikap prihatin dan kerja keras. Menjelang sore hari biasanya barang dagangan Bu Siti telah habis terjual. Besok akan terulang kondisi seperti hari itu dan seterusnya. Membentuk kebiasaan baru, dan anak-anak Bu Siti telah menyesuaikan hal itu.

Nilai kerja keras Bu Siti membuahkan hasil dimana perilaku tetangga sekitar yang sebagian muslim selaku konsumen akan selalu rasional sesuai dengan asumsi rasionalitas. Konsumen yang rasional selalu berusaha menggapai preferensi tertinggi dari segenap peluang dan manfaat yang tersedia, yang berarti konsumen memilih suatu kombinasi komoditi yang akan memberikan tingkat utilitas yang lebih besar. Oleh sebab itu pengambilan keputusan dari seseorang konsumen senantiasa berdasarkan perbandingan antar berbagai preferensi, peluang, manfaat serta mudharat yang ada. Utilitas disini juga meliputi maslahat dan mudharat yang ditimbulkan dari mengkonsumsi komoditi tersebut.

⁴³ Sadono Sukirno, *Pengantar Mikro Ekonomi*. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2003), hlm. 189

⁴⁴ Wawancara penulis dengan Ibu Siti Aminah selaku informan pada tanggal 23 April 2008

Berbeda dengan Bu Siti, Pak Zaenal pada hari biasa menjual es degan keliling biasa menjual es degannya dengan berkeliling sedangkan istrinya menjual gorengan dan sesekali berjualan kebutuhan rumah tangga di pasar Prambontergayang. Pak Zaenal tidak bisa memastikan kemana ia berkeliling untuk memasarkan dagangannya. Namun ia akan merasa lebih laris jika berkeliling. Pernah suatu ketika ia mencoba berhemti di pasar Prambontergayang pada saat hari pasaran, tetapi tidak begitu ada yang membeli. Jadi dengan pengalaman itu, Pak Zaenal memilih berkeliling. Walaupun medan yang harus dilalui berupa tanjakan dan turunan, itupun tidak menjadikan suatu kendala yang berarti. Yang penting menurutnya adalah kesabaran dan rezeki akan datang dengan sendirinya. Seperti yang dituturkannya,

".... Sadean nggih kulo dateng. Ngendro pindah. Anu mbak, menawi ten peken niku mboten wanton, nggih mboten patoso wonten ingkang tumbas. Dados ingkang kulo puruki menika nggih buruh ngepak apel niku kadhang nggih tiyang pados wedi dahteng kali niku. Nggih pokoe menawi tiyang ngaten betahnipun nggih wareg ugi mucali ngelak pindhah." (".... Jualan saya ya sampai dusun Banaran. Anu mbak, kalau di pasar itu sedang mengepak apel itu terkadang juga orang menambang pasir di sungai itu. Ya pokoknya orang seperti itu kan butuhnya ya kenyang dan juga menghilangkan haus.")⁴⁵

Jika saatnya panen padi Pak Zaenal dengan sigap mengarahkan gerobaknya ke tempat para buruh yang memanen padi. Selain itu konsomen setia Pak Zaenal adalah para buruh kuli bangunan. Demi menghemat upah yang didapat, para buruh lebih menikmati es degan Pak Zaenal karena selain hausnya hilang sekaligus juga menyenangkan.

⁴⁵ Wawancara penulis dengan Bapak Zaenal warga Dusun Sawahan selaku informan pada tanggal 25 April 2008

Untuk masalah pesaing tidak seketat pedagang bakso di desa Prambontergayang. Di desa ini ada sekitar kurang lebih puluhan rombongan bakso, belum lagi yang berjualan bakso di pelataran rumahnya. Selain itu tidak ada *jeger* (Preman) dalam usaha makanan keliling seperti es degan ini. Jadi setiap pedagang keliling bebas menentukan daerah operasinya, tidak ada pembagian wilayah pemasaran, tetapi jam kerja pedagang bakso bisa lebih panjang dibandingkan es degan. Hal ini didukung dengan musim penghujan (udaranya dingin). Artinya bakso laku sepanjang hari, sedangkan es degan hanya laku di siang hari. Seperti yang dituturkan,

*".... Lah kados es niki mboten panjang menawi dalu, nggih siang ngaten. Syiam ingkang kepengker kulo sadean niki nggih kathah ingkang tumbas kagem buko niku , nggih kolo sediyani plastikan niku" (.... Lah seperti es degan ini tidak laku kalau malam hari, ya siang seperti ini. Bulan puasa lalu saya berjualan ini ya banyak yang memebeli, ya saya sediakan platikan itu.)"*⁴⁶

Sedangkan Bu Siti untuk mencukupi kebutuhan rumah tangga, Bu Siti menjual gorengan seperti tahu brontak/isi, ote-ote, pisang goreng, donat dan aneka gorengan yang lain di pinggir jalan pada sore hingga malam hari dan pada pagi harinya Bu Siti berjualan mlijo seperti sayuran dan bumbu masak di pasar Prambontergayang. Seperti yang dituturkannya,

"... Mboten gadhah mbak menawi damel tani, nggih ngaten niki. Menawi mboten kintu, kulo sadean niki milai tahun puluhan, saderenge niku nggih serabutan pun." (:..... Tidak punya mbak kalau tani, ya seperti ini, ya saya ini. Kalau tidak salah saya berjualan ini mulai tahun sembilan puluhan, sebelumnya itu ya bekerja serabutan")

⁴⁶ Wawancara penulis dengan Bapak Zaenal selaku informan pada tanggal 25 April 2008

Biasanya jam tujuh pagi sudah siap untuk berangkat keliling. Dan pulanginya sekitar jam empat sore. Begitu pula dengan barang dagangan Bu Siti juga telah siap, pagi bersamaan dengan es degan milik Pak Zaenal. Semua pekerjaan tersebut dilakukan untuk mencukupi kebutuhan hidup seperti makan dan memasak, sabun listrik, air, dan sebagian dialokasikan mencicil utang.

Walaupun sesungguhnya yang terjadi adalah mekanisme *gali lubang tutup lubang*. Atau berhutang untuk menutup hutang yang terdahulu, namun Pak Zaenal dan Bu Siti tetap mengusahakan tambahan penghasilan secara halal.

Jika Bu Siti tetap beraktifitas semasa bulan puasa Ramadhan, keluarga Pak Zaenal tidak melakukan aktivitasnya berdagang es degan dan gorengan pada siang hari seperti biasanya. Karena menurutnya tidak efektif atau ramai-ramainya pembeli adalah pada saat shalat tarawih, sedangkan mayoritas warga melaksanakan ibadah, dan kecenderunganya setelah beribuka malas untuk membeli jajanan. Namun aktivitas Bu Siti tidak berhenti, ia menerima pesanan gorengan atau jajanan yang akan disumbangkan pada mushala atau langgar-langgar yang menggelar tadarusan. Besaran pesanan tidak dapat diprediksi. Istri Pak Zaenal yang kebetulan juga bernama Bu Siti tidak membedakan dalam skala kecil maupun besar, dalam pikirannya sekaligus beramal walaupun ia merasa miskin juga dapat membantu melalui jasanya. Jika pesanan dalam jumlah besar keuntungannya juga akan semakin besar karena penggunaan bahan seperti tepung, minyak tanah akan lebih irit dibandingkan pesanan dalam jumlah kecil. Jika pesannya berjumlah sedikit, paling-paling keuntungan dapat berupa gorengan untuk dikonsumsi sendiri. Seperti yang dituturkan Bu Siti,

".... Pak e kaliyan kulo prei mbak,. Tapi nggih mboten ngangur lah angsal arta saking pundhi menawi ngaten. Tangi niku mbak kadang pesen damel tadarusan, nggih wonten ingkang pesen sedoso ewu kadang nggih kalih dodo mboten tantu, pokoe reganipun mboten banten tebih kaliyan rumiyin nggih sekawan atusan niku, tapi nggih kolu telateni mawon mbak". (".... Bapak dengan saya lBut mbak. Tapi ya tidak menganggur lah dapat uang dari mana jika seperti itu. Tetangga terkadang pesan untuk tadarusan, ya ada yang pesan sejumlah sepuluh ribu kadang ya ada dua puluh ribu tidak tentu, pokoknya harganya tidak terlalu jauh dengan dahulu ya empat ratusan itu, tapi ya saya buat telaten saja mbak.")⁴⁷

Dalam teori perilaku konsumen, perubahan preferensi atau selera konsumen diakibatkan oleh dua hal yaitu efek substitusi dan efek pendapatan (*income effect*). Pada efek substitusi perubahan selera konsumen disebabkan oleh adanya perubahan harga secara relatif (harga-harga dari barang yang lain) dan mendorong konsumen mengubah penggunaan barang yang satu dengan barang yang lain. Sedangkan pada efek pendapatan perubahan selera konsumen disebabkan oleh adanya perubahan harga nominal suatu barang (penghasilan nominal konsumen tetap sama) yang mengakibatkan berubahnya penghasilan riil atau jumlah komoditi yang dapat dibeli oleh konsumen.

Tetapi yang terjadi bukan karena perubahan harga relatif dan harga nominal yang mengakibatkan selera konsumen berubah. Sesuai dengan penuturan istri Pak Zenal, Bu Siti bahwa menurunnya permintaan konsumen terhadap kue jadi dikarenakan suatu kasus penipuan mutu sehingga konsumen enggan untuk membeli kue-kue di pasar Prambontergayang. Pertimbangan yang tidak sesuai dengan teori perilaku konsumen, namun pertimbangan tersebut didasarkan oleh pengalaman yang telah dialami beberapa warga.

⁴⁷ Wawancara penulis dengan Ibu Siti Rodhiyah warga Dusun Sawahan selaku informan pada tanggal 28 April 2008.

Sedangkan Pak Zaenal di saat bulan puasa Ramadhan memiliki kesibukan lain yaitu nebas mangga apabila saat musim mangga. Uang pinjaman sebesar Rp 500 ribu pun tidak dipergunakan untuk menambah modal berjualan es, tetapi dipergunakan untuk kepentingan ini, walaupun kekurangannya masih hutang. Namun dengan harapan adanya selisih harga, maka dapat diprediksikan meraih untung sekalipun masih harus melunasi hutang terlebih dahulu.

Harga tebasan tergantung pada jenis mangga yang siap panen per pohon. Sistem yang dipakai untuk menentukan harga adalah rata-rata. Artinya jika suatu pohon banyak dan pohon lain sedikit maka dirata-rata untuk menentukan beberapa harga yang harus dibayar. Hasil tebasan dapat bervariasi, terkadang pohon yang rimbun yang banyak buahnya dapat menghasilkan dua keranjang penuh dalam kondisi matang.

Pak Zaenal hanya memanen mangga yang masak saja, dan membiarkan mangga yang masih muda agar matang dikemudian hari. Setelah itu baru dipanen kembali. Hal itu dilakukan untuk mengejar kualitas dan harga jual yang tinggi. Karena harga mangga di Prambontergayang cukup murah, maka mangga yang telah masak dijual ke agen di Bojonegoro. Lebih baik rugi ongkos daripada dibeli murah di pasar Prambontergayang.

Semangat juang yang tinggi dari himpitan keterbatasan yang ada. Dengan keterangan tersebut dapat diketahui bahwa kondisi yang ada dapat diatasi dengan inovasi, dalam hal ini yang dilakukan Pak Zaenal adalah dengan merubah jam kerjanya dan beralih usaha, untuk tetap bertahan hidup walaupun hanya cukup untuk kebutuhan subsisten saja.

b. Pantang Menyerah

Moral ekonomi yang masih sejalan dengan etos kerja keras adalah pantang menyerah. Nilai dan sikap pantang menyerah seringkali membawa dampak yang signifikan bagi para pelaku ekonomi. Hambatan-hambatan yang seringkali merintang kegiatan ekonomi akan terasa mudah untuk dilalui.

Pak Zaenal dan istrinya merupakan pendatang namun cukup lama menjadi warga desa Prambontergayang. Keduanya berasal dari Lamongan. Namun jodoh mempertemukannya di daerah asal tetapi perantauan. Seperti penuturannya,

".... Kulo sense tiyang asli mriki mbak, kulo perantauan saking Lamongan. Mbok bilih sekitar wolung dsoso gangsal.", (".... Saya ini bukan orang asli sini mbak, saya perantauan dari lamongan. Mungkin sekitar tahun delapan puluh lima.")⁴⁸

Walaupun dengan keadaan serba kekurangan, tetapi menurutnya perjalanan hidup sudah digariskan Tuhan, tinggal mau tidaknya kita tetap berusaha bertahan dalam persaingan hidup.

Pak Zaenal merantau ke daerah Prambontergayang tahun delapan puluhan dan akhirnya menetap di daerah ini. Selama kurang lebih lima tahunan bekerja serabutan. Upah yang didapatkan pada waktu itu tidak lebih dari Rp 2000,00 per hari, dan jika dibandingkan saat ini upah buruh lepas adalah sekitar Rp 15.000,00. namun dengan berbekal fisik yang prima dan pengalaman di berbagai tempat sebagai kuli maka seberat apapun pekerjaan tidak dirasa membebani. Sedangkan Bu Siti membuka warung nasi kelontong.

Keyakinan keluarga Pak Zaenal untuk berdagang apapun bentuknya telah sejalan dengan sebuah hadits yang diriwayatkan Bukhari dan Muslim melalui

⁴⁸ Wawancara penulis dengan Bapak Zaenal selaku informan pada tanggal 25 April 2008.

Jabir r.a yang beribunyi *Sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya telah mengharamkan jual beli khamar, bangkai, babi dan berhala-berhala (patung-patung)*. Dalam hadits tersebut telah jelas bahwa Allah melarang umatnya memperjualbelikan apa yang telah diharamkanNya. Ketika barang dagangan yang dipilih masih termasuk barang halal, maka apa yang dilakukan keluarga Pak Zaenal adalah sesuai dengan ajaran Islam sebagai keyakinanya yang dianutnya.

Pada waktu itu, dengan harga Rp 1.000,00 bisa mendapatkan nasi lengkap dengan lauk pauk masih ditambah daging atau telur. Kondisi persaingan yang tidak begitu ketat turut menjadi alasan mengapa harga makanan pada saat itu adalah murah. Keuntungan didapat Bu Siti dari selisih antara murahness masakan dan setelah diolah memiliki nilai jual yang lebih tinggi. Adalah hal yang cukup sulit ketika membahas beberapa keuntungan perharinya, karena usaha makanan tidak pernah untung besar maupun rugi secara besar pula. Artinya keuntungan kadang hanyalah dapat menutup biaya belanja dan tidak lebih dari separuh saja, sedangkan tidak pernah rugi besar bermakna bahwa masakan yang tidak habis terjual dapat dikonsumsi sendiri atau dibagikan ke tetangga sekitar.

"Jaman samonten teksih wonten sekul sewunan lengkap kaliyan the niku. Mboten rugi niku." (Zaman itu masih ada nasi beserta lauk pauk seharga seribu. Lengkap dengan teh juga. Tidak rugi itu)".⁴⁹

Rumah Pak Zaenal pada waktu menetap pada waktu pertama kali menetap adalah di Dusun Gayang dan saat ini berada di Dusun Sawahan karena terkena musibah kebakaran. Musibah ini menghabiskan seluruh hartanya. Beruntung tidak

⁴⁹ Wawancara penulis dengan Ibu Siti Rodhiyah selaku informan pada tanggal 29 April 2008.

ada satu pun korban jiwa. Usaha Bu Siti terbengkalai karena modal dan barang dagangan turut terbakar.

Semenjak musibah tersebut, Pak Zaenal mulai memikirkan alternatif pekerjaan selain serabutan. Pada akhir tahun delapan puluhan, Pak Zaenal memulai merintis usaha es kelapa. Dipilih berdagang es kelapa karena pada saat itu jarang yang berdagang es kelapa keliling dan kebanyakan berdagang bakso keliling. Berbekal keyakinan itulah Pak Zaenal bertumpu pada penjualan es kelapa keliling.

Pak Zaenal mengutarakan bahwa tidak pernah dirasakannya suatu *booming* dalam usahanya. Selama kisaran waktu dua puluh tahunan berdagang yang dilakukannya adalah tetap bertahan dalam himpitan kemiskinan. Hal ini tercermin dalam tidak adanya usaha untuk memperluas cakupan pemasaran atau suatu inisiatif untuk meningkatkan nilai jual dagangannya. Seperti yang dituturkannya,

"Namung ngaten niki nilai riyin. Setunggal dandang damel sekawan doso. Lajeng ider mawon killing kampong maruki buruh seng kerjo nika lajeng sekolah-sekolah." ("Cuma begini saja mulai dahulu. Satu panci untuk empat puluh sajian. Terus dijajakan mengelilingi kampung mendatangi buruh yang sedang bekerja dan juda sekolah-sekolah.")⁵⁰

Meskipun pada hari pasaran, Wage dan Pahing, Pak Zaenal tidak tertarik untuk menjual dagangannya di sekitar pasar. Menurutnya tidak ada pembeli yang tertarik untuk membeli. Maka cara pemasaran lama yang digunakannya, yaitu dengan berkeliling dan menghampiri komunitas yang bekerja dengan

⁵⁰ Wawancara penulis dengan Bapak Zaenal selaku informan pada tanggal 29 April 2008.

mengandalkan tenaga sekaligus berpenghasilan pas-pasan. Karena kelompok inilah yang akan menjadi pelanggan setia dagangannya.

Proses produksi dan pemasaran yang dijalankan oleh Pak Zaenal sesuai dengan konsep efisiensi ekonomis. Produksi output tertentu dinamakan efisien ekonomis jika tidak ada cara lain untuk memproduksi output yang bisa menggunakan seluruh nilai input dengan jumlah yang lebih sedikit. Metoda yang harus digunakan adalah metoda yang menggunakan nilai input yang termurah.⁵¹ Dengan yang memproduksi es degan sebanyak satu panci besar untuk empat puluh pembeli dan dipasarkan dengan cara berkeliling, maka metoda ini dipandang informan adalah yang paling efisien. Dapat dikatakan bahwa nilai pantang menyerah yang dijalankan Pak Zaenal bermaksud untuk mencapai efisiensi yang diharapkan tidak dialaminya suatu kerugian. Pola pikir ini rupanya sejalan dengan rasionalisasi dalam ekonomi neoklasik.

Medan jalanan desa Prambontergayang terdiri atas tanjakan dan turunan. Memang pada akhir delapan puluhan masih banyak ruas jalan yang masih berupa tanah yang dikeraskan dan sebagian *dimakadam* (dikeraskan dengan batu). Hal ini tidak menyurutkan Pak Zaenal mendorong gerobak es degannya hingga kondisi sekarang dimana jalanan sudah banyak yang telah diaspal. Selain itu tidak ada rute yang khusus agar dapat menghemat tenaganya. Yang ada adalah perkiraan jam istirahat para langganannya yang tersebar diberbagai lokasi. Strategi yang cukup jitu dalam menjaring konsumen selama kurun waktu duapuluh tahunan.

⁵¹ Richard Lipsey et al, *Pengantar Mikroekonomi Jilid I*. (Jakarta: Binarupa Aksara. 1995), hlm. 267

Dengan pola kerja harian berangkat pukul 08.00 dan pulang menjelang pukul 16.00, maka pangsa pasar yang dibidik adalah jam istirahat. Dengan pengalaman berdagang yang lama, maka Pak Zaenal dapat memprediksikan kapan perkiraan jam makan para konsumennya. Biasanya berkisar antara jam 9 sampai jam tiga sore.

Sikap pantang menyerah juga sangat jelas tergambar pada kehidupan Bu Patemi. Pandangan 'miring' masyarakat terhadap statusnya sebagai seorang janda tidak menyurutkan niatnya untuk terus memenuhi kebutuhan dasarnya yaitu membeli beras untuk makan dua kali sehari, minyak *curah*, dan minyak gas. Proses jatuh bangun telah dilalui dan tanpa sedikitpun merasa lelah untuk mencoba kembali jika mengalami kegagalan. Tidak diperlukan suatu *feasibility study* untuk suatu keputusan yang diambil. Cukup mengandalkan intuisi dan pemikiran positif pada segala usaha yang didahului niat yang baik dan sungguh-sungguh akan menghasilkan keuntungan walaupun dalam jumlah yang sedikit.

Setelah mencoba peruntungan dengan mlijo di pasar, berjualan sandal, dan berjualan dengan sistem titipan. Maka Bu Patemi mencoba membuka toko kelontong di rumahnya. Barang dagangannya dikulak dari pasar Prambontergayang.

Pangsa pasar Bu Patemi adalah para tetangga di dusun Gayang. Ketika masih memiliki toko kelontong yang dulu jarang orang yang punya, merupakan toko kecil yang hamper mendekati lengkap, semua kebutuhan tersedia. Untungnya juga cukup besar. Saat itu hampir mencapai Rp 40.000,00 dalam satu hari.

Namun usahanya bangkrut karena munculnya pesaing sejenis dan yang paling membuat macet adalah tidak dilunasinya utang yang ada. Maka usaha ini hanya bertahan selama kurang lebih enam bulan saja. Segala perkakas toko seperti kaleng kerupuk, drum minyak, dan segala sesuatunya dijual untuk menutup kerugiannya.

Dengan bangkrutnya toko tersebut, Bu Patemi belum menyerah. Pilihan jatuh pada mlijo kembali, tetapi strategi penjualannya yang berubah. Bu Patemi berkeliling kampung menghampiri para langganannya, terkadang juga memebelikan pesanan para langganan pada hari kemarin. Cara ini dirasakan paling efektif karena menurut Bu Patemi selain saling percaya akan kualitas dagangan perputaran barang juga cepat. Dan karena bahan masakan cepat layu atau membusuk, maka hal itu merupakan keuntungan bagi Bu Patemi karena barangnya cepat habis dan uangnya dapat digunakan kembali untuk *kulakan* esok harinya.

Situasi dan kondisi pasar juga harus jauh berbeda. Saat ini pasar cenderung sepi walaupun saat hari pasaran. Warga Prambontergayang cenderung belanja ke Soko, bahkan Bojonegoro karena harga barang-barang disana dinilai cukup muurah.

Komoditi yang dijual sewaktu berdagang mlijo di pasar adalah sayur, ikan, tempe dan tidak sampai sore barang dagangan telah habis. Pernah pula berdagang *sandal jepit* juga laris padahal baru pertama kali jualan. Menurutny retribusi yang ditarik sebanding dengan pembangunan apa yang diperlukan para pedagang, tetapi sayangnya, pasar sepi bukan karena pembangunan infrastruktur yang salah

sasaran, namun lebih pada kegagalan warga karena harga yang terlampau mahal yang disebabkan pedagang pasar *kulakan* bukan lagi dari petani tetapi di pasar Soko atau Pasar Bojonegoro.

Kelemahan dalam kepemilikan modal memaksa Bu Patemi tersingkir dari 'pasar mlijo'. Lalu inisiatif dan pembaharuan strategi diharapkan dapat memenangkan pasarnya kembali. Namun karena jeratan *bank thitil*, Bu Patemi terpaksa merelakan sisa hartanya untuk secara perlahan digadaikan untuk menutup utang yang sudah berlipat nilainya.

c. Berani Mengambil Resiko

Nilai berani mengambil resiko menciptakan beberapa keputusan ekonomi antara lain keputusan pemilihan lokasi usaha, keputusan dalam pemilihan waktu berdagang, dan keputusan dan perluasan usaha baru.

Sangatlah berbeda dengan konsep yang ada dalam teori ekonomi neoklasik, di dalam ekonomi perilaku ini menganggap bahwa manusia tidak selalu bertindak rasional. Orang mungkin mengabaikan resiko dan mengambil langkah untung-untungan. Manusia mungkin tidak mengetahui bagaimana mengalokasikan utangnya untuk mencapai kepuasan maksimum. Lebih daripada hal tersebut, manusia tidak selalu bersifat mementingkan diri sendiri atau serakah.

Konsep berani mengambil resiko ini rupanya tidak memandang gender. Kegigihan dan keberanian rupanya pantas untuk menyebut Bu Siti sebagai 'wanita perkasa'. Antara tahun delapan puluh sampai sembilan puluh adalah masa penurunan pedagang buah, termasuk Bu Siti. Sebab utama adalah persaingan yang semakin ketat, dan akses transportasi yang semakin lancer yang berdampak pada

mudahnya akses pedagang besar menuju pasar tanpa melalui pedagang kecil. Hal ini membuatnya beralih haluan. Tabungan dari hasil berjualan buah digunakan sebagai modal mlijo.

Pada awal tahun 1990 Bu Siti mulai berjualan mlijo di halaman depan rumahnya. Seperti mlijo pada umumnya, barang yang dijual adalah bahan-bahan masakan seperti sayur, tempe, tahu, bumbu masakan, atau daging. Pada awalnya Bu Siti kulakan di pasar Prambontergayang, karena selain hanya beda dusun, harga *kulakannya* juga murah sehingga bisa dijual lagi dengan harga yang tidak memberatkan tetangganya. Bu Siti yang bertempat tinggal di dusun Gayang, juga memiliki tetangga yang berusaha dalam bidang yang sama. Hubungan Bu Siti dengan Bu Patemi berjalan baik, meskipun sebenarnya mereka bersaing dalam merebut pasar.

Bu Patemi sendiri berjualan mlijo keliling. Perputaran barangnya lebih cepat daripada Bu Siti. Sehari jika ramai pembeli bisa sampai 2 kali *kulakan* ke pasar Prambontergayang. Sehingga ketika pada suatu ketika jika anaknya meminta uang saku, maka Bu Siti menitipkan sayuran yang diulaknya pa Bu Patemi sebagai pengganti uang saku bagi anaknya. Suatu hubungan yang harmonis yang langka untuk ditemui. Tidak ada *iren-irenan* antara mereka, karena telah memiliki pelanggan sendiri-sendiri. Dengan cakupan yaitu pelanggan Bu Siti adalah warga rumah saja, sedangkan langganan Bu Patemi adalah sampai pelosok dusun Gayang.

Ekonomi keluarga yang serba pas-pasan hanya ditopang oleh mlijo dan suami yang bekerja sebagai tukang ojek dengan motor sewaan. Dan pada tahun

2000 terjadilah musibah kecelakaan yang menyebabkan meninggalnya suami Bu Siti. Biaya perawatan dengan dua kali operasi berasal dari penjualan harta yang telah dikumpulkan selama berdagang.

Semenjak seluruh tanahnya terjual maka tumpuan dalam menghidupi keluarganya hanyalah dari mlijo. Bu Siti harus memutuskan dengan cepat bagaimana selanjutnya karena anaknya harus segera dibelikan nasi agar tetap hidup. Dipilihnya Bu Siti *kulakan* di pasar Bojonegoro untuk kelangsungan ekonominya. Ketegaran dan keberaniannya meninggalkan anaknya berjualan di Bojonegoro, rupanya merupakan jalan agar semua anaknya bisa tetap hidup.

Seringkali ketika Bu Siti akan berangkat ke Bojonegoro membawa apa saja yang sekiranya bias dijual di Bojonegoro. Baik berupa terong, daun sirih, atau apapun yang bisa menghasilkan uang jika dijual di Bojonegoro.

Resiko yang dihadapi Bu Siti lebih cenderung pada kondisi psikologis keluarganya. Kehilangan kasih sayang dan perhatian adalah keniscayaan yang pasti terjadi pada anak-anaknya yang sebenarnya masih membutuhkan dalam masa pertumbuhannya. Semua hal tersebut tidak dapat dihitung secara nominal dan merupakan suatu hal yang tak ternilai. Menjelang pukul 11.00 siang berangkat ke pasar Bojonegoro dan berjualan sampai malam, tidur di mushala atau *nunut* temannya, lalu menjelang subuh *kulakan* dan pulang. Pukul 06.00 sampai di rumah langsung *dasar* mlijo siselingi *ngrumat* anaknya yang akan berangkat sekolah. Jadi mempersiapkan anaknya itulah waktu dimana Bu dan anak saling bertemu, selanjutnya kemandirian akan mengambil posisinya. Tanggung Jawab yang membebani anak-anak Bu Siti menerima dan menghargai

jerih payah orang tuanya dan diwujudkan dengan sikap enurut dan mengabdikan pada orangtuanya. Yang tentu saja hal ini juga merupakan kepuasan yang akan diperoleh Bu Siti atas pengorbanan waktu yang telah dilakukannya.

Ekspektasi untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar menciptakan suatu keberanian dalam mengambil resiko. Meskipun pasar Prambon tergayang semakin hari semakin sepi, namun Bu Sulikah dan Bu Munjayanah memiliki intuisi yang kuat dalam hal untung-untungan. Bu Munjayanah berusaha warung, dimana menjual nasi dan lauk pauknya, kopi, teh, dan jajanan atau camilan. Resiko yang dihadapi oleh penjual makanan adalah masa kadaluarsa nasi dan lauk pauknya hanya bertahan dalam satu hari saja. Jika sampai sore hari belum terjual, maka secara terpaksa makanan akan dikonsumsi sendiri atau jika menjelang basi adalah dengan membuangnya.

Bu Munjayanah misalnya, menceritakan penghasilannya dalam satu hari bisa mencapai Rp 100.000,00 dan paling sepi mencapai Rp 50.000,00. dan setiap kali berjualan, pastilah disisihkan untuk membayar hutang, dan sesekali diwadahi khusus untuk tabungan. Berhutang adalah cara yang paling efektif untuk menjaga kelangsungan aliran modal, yang jika mengharapkan dari keuntungan penjualan setiap harinya adalah suatu hal yang tidak mungkin karena hasilnya juga tidak menentu.

Secara garis besar, moral ekonomi berani mengambil resiko sejalan dengan rasionalisasi ekonomi. Beberapa informan mengambil resiko untuk meraih keuntungan yang terhindar dari kejahatan pencurian terhadap faktor produksinya.

Selain itu keberanian dalam mengambil resiko untuk memperluas cakupan usaha adalah berorientasi keuntungan yang sejalan dengan rasionalisasi ekonomi.

d. Menjaga Kepercayaan

Nilai moral ekonomi yang juga diyakini warga adalah menjaga kepercayaan. Pola pikir ini dimanifestasikan dalam hal metode berdagang dan berhubungan antara satu pedagang dengan pedagang yang lain. Dalam hal ini nilai moral ekonomi ini menciptakan suatu keputusan ekonomi berdagang dengan metode titipan. Menjaga kepercayaan dianggap mutlak agar pembeli tidak 'berpaling' dalam memilih pedagang barang sejenis. Berikut digambarkan bagaimana nilai yang diyakini tersebut mendasari pola perilaku individu.

Bu Siti adalah janda dengan empat orang anak. Dilahirkan di desa Prambontergayang membuat ikatan batin yang kuat untuk mencari nafkah di daerahnya kelahirannya. Berdagang adalah pilihan yang dijadikan tumpuan hidupnya.

Dengan kondisi pasar Prambontergayang yang semakin sepi pembeli dan kondisi keluarga yang 'memaksa' Bu Siti berpindah berjualan di pasar Bojonegoro. Sistem berjualan buah di pasar Bojonegoro tidak membutuhkan modal untuk *kulakan*. Buah diambil dalam jumlah kintalan di pedagang besar, lalu dijual setelah laku baru uang disetor. Keuntungan didapat dari margin yang tidak terlalu tinggi dan *persenan* (bonus) jika menjual dalam jumlah yang ditentukan. Modal untuk mlijo di rumah didapatkan dari keuntungan dari berjualan buah di Bojonegoro, dengan kisaran Rp 100.000,00 – Rp 200.000,00 maka bisa *kulakan*

berbagai macam sayuran dan sedikit daging, dengan mengharap keuntungan yang lebih besar lagi. Seperti penuturannya,

"Remen mbak ten Jenegoro niku. Kadang menawi rame angsal kalih welas utawi tigo welas, sepi mawon kadhang pitu wolu. Laah dos pundhi jenengan, nggih distort rumiyin ten bakule, kulo angsal sebagian dereng kadang diparingi persenan malih. Poh niku menawi mendhet nggih kintalan saking bakul, pajeng nggih dalune mbayar. Mboten amrat mbak, soale mboten utang damel kulakan". (" Senang mbak di Bojonegoro. Terkadang jika ramai mendapat satu juta dua ratus atau satu juta tiga ratus ribu, waktu sepi saja terkadang tujuh ratus sampai delapan ratus ribu. Laah gimana, ya disetor dahulu ke bakul/pedagang besar, saya mendapat sebagian belum masih diberi bonus atau pessenan lagi. Mangga itu mengambilnya ya seukuran kuintal dari bakul, jika laku ya malamnya membayar. Tidak berat mbak soalnya tidak hutang untuk kulakan").⁵²

Suasana berdagang juga dirasa cukup kondusif, dalam artian meskipun rata-rata menjual barang yang sama tidak ada istilah *rebutan balung* (berebut pelanggan). Malahan jika ada pelanggan yang mencari sesuatu dan kebetulan tidak menjual, maka teman pedagang yang lain akan meminjami barang dagangan atau mencarikannya, dengan maksud agar kita tidak kehilangan pelanggan, dan di sisi teman barangnya juga akan laku.

Sepintas dari penuturan Bu Siti tergambar bahwa sistem berjualan di pasar Bojonegoro cukup 'aman' dalam hal permodalan, tetapi sesekali saja kepercayaan yang diberikan *juragan* atau pedagang besar disalahgunakan, maka selamanya Bu Siti tidak akan bias lagi berjualan di pasar Bojonegoro yang artinya masa depan mata pencahariaannya dipertaruhkan dengan kepercayaan yang telah diberikan, selain itu, meskipun secara tertulis tidak terdapat suatu perjanjian antara *juragan* dengan Bu Siti perihal banyaknya buah yang harus dijual setiap harinya. Namun

⁵² Wawancara penulis dengan Ibu Siti Aminah selaku informan pada tanggal 20 April 2008.

secara otomatis Bu Siti memiliki target dan *trend* dari penjualannya harus naik. Cara yang dirasakan paling efektif adalah *sistem-sub*.

Menurut Bu Siti tidak perlu mematok keuntungan yang terlalu tinggi, maka pedagang lain akan *kulakan* ke Bu Siti daripada langsung ke *juragan*. Maka berapapun banyaknya *juragan* menawarkan barang yang harus dijual, maka secara cepat dengan sistem tersebut barang akan terdistribusi dengan harga jual yang tidak terlalu tinggi. Hal ini dilakukan untuk membalas budi pada *juragan* yang telah secara tidak langsung ikut serta menghidupi keempat anaknya, dan di lain sisi ada *persenan* yang akan didapatkan jika mnejual pada jumlah tertentu.

Walaupun mengambil keuntungan dengan nominal yang kecil, di dalam saling menjaga kepercayaan yang diimplementasikan dalam metode berdagang secara titipan berorientasi keuntungan. Artinya moral ekonomi ini sejalan dengan ekonomi neoklasik. Di dalam rasionalisasi ekonomi yang dijelaskan pada tinjauan pustaka, keuntungan yang maksimum akan dicapai apabila perbedaan diantara hasil penjualan dan biaya produksi mencapai tingkat yang paling besar. Meskipun keuntungan yang diambil kecil, tetapi dengan metoda titipan tidak diperlukan modal untuk *kulakan* yang berarti tanpa pengorbanan modal awal. Dengan kondisi seperti itu, maka perhitungan keuntungan masih termasuk dalam katagori menguntungkan.

e. Kejujuran

Sejalan dengan sikap menjaga kepercayaan adalah kejujuran. Nilai kejujuran ini juga menciptakan suatu keputusan ekonomi. Diantaranya adalah, produksi didasarkan pada nilai kejujuran yang diyakini informan, yang kedua

adalah nilai kejujuran ini informan menciptakan suatu pos khusus yang digunakan untuk angsuran utang karena dipengaruhi oleh nilai ini. Nilai kejujuran ini tidak dapat disamaratakan antara satu orang dengan orang yang lain. Bersifat subyektif dan dipengaruhi kebudayaan dan nilai yang diyakini oleh individu tersebut. Nilai kejujuran ini, jelas tergambar pada Pak Zaenal pada saat proses pembuatan es degan yang diualnya dihadapkan pada naiknya harga kebutuhan pokok.

Bahan yang dibuat untuk membuat dagangan Pak Zaenal adalah kelapa muda, dan gula. Untuk mengolahnya cukup sederhana. Prinsip kejujuran sangat dipegang teguh. Pak Zaenal tidak mau menggunakan kelapa yang tua dan pemanis yang dapat menggantikan gula. Ia bersikukuh bahwa tanpa berbuat curang pun masih bias mendapatkan keuntungan. Suatu keunggulan dari sosok manusia. Yang mungkin sangat jarang ditemui ketika semua orang berusaha untuk meningkatkan keuntungan pribadinya, dengan cara mengorbankan orang lain.

Kembali pada masa kejujuran. Suatu ketika ada satu rombongan yang menghendaki memborong dagangan Pak Zaenal. Dengan sabar Pak Zaenal hanya membuat saatu gelas saja. Disuruhnya untuk mencicipi terlebih dahulu. Baru setelah itu dipersilahkan untuk memesan beberapa mangkok yang diinginkan. Strategi penjualan yang cukup berani. Ketika ditanyakan apa tidak rugi dengan cara seperti itu, dengan yakin Pak Zaenal mengatakan bahwa, ketika pelanggan merasa cocok dengan racikannya maka ia kan membeli, dan Pak Zaenal juga merasa puas. Yang pada akhirnya diharapkan akan menjadi pelanggan setia.

"Kulo natih mbak, rombongan niku badhe nebas setunggal rombongan, kulo kengken nyobi rumiyin mbak, menawi sampun cecek nggih monggo. Wah mboten rugi kok mbak, mugi-mugi lak dados langganan menawi sampun cecek". (" Saya pernah mbak, ada rombongan yang akan membeli saatu

rombong, saya suruh mencoba dahulu mbak, kalau sudah cocok ya silahkan. Wah tidak rugi kok mbak, semoga kan bisa menjadi langganan kalau sudah cocok".)⁵³

Pak Zaenal menambahkan, walaupun tidak jadi membeli berarti bukan rezeki karena meski telah berbuat jujur masih ada yang mengalirkan rezeki itu. Nilai yang diyakini akhirnya membentuk suatu konsepsi diri yang mendasari proses pembuatan es degan yang dilakukan Pak Zaenal. Begitu pula dengan strategi penjualan, nilai 'pasrah' akan kejujuran yang telah dilakukannya cukup mempengaruhi pola perilaku ekonominya. Sehingga, terkesan hidup *samadya*, padahal dibalik itu semua Pak Zaenal telah membangun 'jaringan' pelanggan. Mungkin hasilnya tidak akan dapat terlihat dalam waktu dekat, tetapi dalam jangka waktu yang lama dengan metode 'dari mulut ke mulut' kejujuran Pak Zaenal akan membuahkan hasil yaitu bertambahnya pelanggan setia yang selalu menunggunya ketika *ider*.

Laba dan rugi memainkan peranan yang sangat penting dalam kelancaran sistem pasar bebas⁵⁴. Rupanya konsep tersebut tidak berlaku jika dihadapkan pada realitas yang ada. Pada proses produksi es degan, Pak Zaenal sama sekali tidak menggunakan kelapa yang tua dan bahan kimia sebagai pengganti gula. Maka konsekuensinya, biaya produksi dari bahan utama akan cukup tinggi. Sedangkan pada pemasarannya, Pak Zaenal tidak segan-segan mempersilahkan mencoba terlebih dahulu tanpa membayar. Jika banyak dari pembeli yang hanya mencoba saja, maka Pak Zaenal akan mengalami kerugian, tetapi dengan prinsip jujur dan konsep jaringan maka konsep laba dan rugi tidak begitu penting adanya.

⁵³ Wawancara penulis dengan Bapak Zaenal selaku informan pada tanggal 2 Mei 2008.

⁵⁴ Richard Lipsey et al, *Pengantar Mikroekonomi Jilid I*. (Jakarta: Binarupa Aksara. 1995), hlm. 234

Potret kejujuran dan keunggulan dari warga desa. Kesederhanaan pola pikir bukanlah suatu hambatan untuk 'mengkerdilkan' kemauan orang untuk perpola perilaku sesuai dengan sikap yang ada pada dirinya.

f. Harga Diri

Harga diri menciptakan suatu keputusan ekonomi pula. Antara lain, dengan adanya harga diri yang dijunjung tinggi maka timbulnya suatu keputusan dimana pendidikan diutamakan untuk menaikkan kualitas sumber daya manusia dari keluarga agar 'bernilai jual tinggi'. Selain itu, harga diri juga menciptakan suatu kemandirian *financial* yang dipergunakan untuk menangkai stigma buruk masyarakat.

Stereotip orang Jawa adalah sopan dan halus, tetapi di sisi lain adalah suku watak orang Jawa ingin menjaga harmoni atau keserasian dan menghindari konflik. Salah satu nilai yang penting yang juga diagungkan oleh orang Jawa adalah harga diri. Berikut ini dipaparkan bagaimana keluarga Pak Zeanal menjunjung tinggi nilai harga diri yang juga sangat diyakini dalam kesehariannya.

Keluarga Pak Zaenal masih memiliki tanggungan satu anak yang masih menempuh pendidikan STM di Prambontergayang. Terkadang pikiran Bu Siti bingung dan galau jika datang waktu membayar angsuran uang gedung dan SPP sekaligus di waktu yang sama memberikan uang saku untuk bekal sekolah. Putranya memerlukan Rp 200.000,00 setiap minggunya yang berarti Rp 800.000,00 setiap bulannya. Memang jika dipikir sepintas terlalu mewah untuk seukuran keluarga miskin. Namun jika diperinci akan terlihat kegigihan dan rasa ikhlas. Anggaran sebesar Rp 200.000,00 digunakan untuk cicilan uang gedung

sebesar Rp 150.000,00 dan uang saku David hanya 50.000,00 dalam satu minggu, itupun jika berangkat dari rumah masih terpotong biaya transport sebesar Rp 4.000,00 setiap harinya. Dan untungnya semua anaknya tidak ada yang neko-neko dan *njiat* (sok) sekaligus sadar akan kondisi ekonomi keluarganya.

Tetapi di depan anak-anaknya Pak Zaenal selalu bilang "ya" walaupun sebenarnya sama sekali tidak memiliki uang. Utang tetangga adalah jalan satu-satunya. Menurutny tidak ada yang sia-sia walaupun sekeluarga hidup *prihatin* asalkan anaknya bisa berpendidikan. Dan tidak ada orang tua yang menghitung berapa biaya yang dikeluarkan untuk membesarkan anaknya.

"..... *Lha kok ngarep arep busur panah ingkang sampun mlajeng to, kulo niki nggih naming ndereaken mawon.*" ("... Lha kok mengharap busur panah yang sudah melaju, saya ini Cuma bias mengantarkannya saja.")⁵⁵

Sebuah ungkapan tulus dimana harga diri orang tua yang memiliki cita-cita untuk membesarkan anak-anaknya dengan kesadaran akan pentingnya pendidikan bagi masa depan, tetapi terkendala kondisi ekonomi yang sulit.

Pak Zaenal dan Bu Siti tidak pernah meminta hasil kerja kerasnya terbalaskan. Tidak ada satu niat pun untuk meminta bantuan atau belas kasihan dari anak-anaknya. Walaupun yang terjadi adalah mekanisme *gali lubang tutup lubang*. Atau berhutang untuk menutup hutang yang terdahulu, namun Pak Zaenal dan Bu Siti tetap mengusahakan tambahan penghasilan secara halal.

"*Mboten tantu mbak penghasilan niku. Kebutuhan sakniki nggih reno-reno. Wadhuh menawi dipun piker nggih stress mbak*" ("Tidak tentu mbak penghasilannya. Kebutuhan sekarang juga macam-macam. Wadhuh kalau dipikir ya stress mbak")

⁵⁵ Wawancara penulis dengan Bapak Zaenal selaku informan pada tanggal 2 Mei 2008.

Keputusan keluarga Pak Zaenal untuk mengutamakan pendidikan anak-anaknya walaupun dengan jalan berhutang, adalah suatu *trade-off* antara konsumsi sekarang dan konsumsi masa yang akan datang dimana dihadapi setiap orang dalam setiap hidupnya. Orang yang menabung akan mempunyai lebih sedikit untuk dikonsumsi sekarang, tetapi akan menikmati konsumsi yang lebih besar belakangan. Sebagai perbandingannya, orang yang tidak menabung, tetapi malah mengkonsumsi lebih besar sekarang, akan terpaksa mengkonsumsi lebih sedikit belakangan dalam hidup mereka⁵⁶. Mengedepankan pendidikan adalah 'tabungan' bagi masa depan yang lebih berkualitas dan bernilai, yang berarti sejalan dengan rasionalisasi ekonomi dimana pendidikan dianggap sebagai akumulasi modal yang bernilai tinggi pada masa yang akan datang yang akan menciptakan suatu keuntungan.

Berbeda dengan keluarga Pak Zaenal yang terstimulus akan pentingnya pendidikan bagi masa depan, sehingga mengesampingkan harga dirinya demi kelangsungan pendidikan anak-anaknya. Bu Siti yang merasa hidupnya termarginalisasi oleh stigma masyarakat bahwa dirinya adalah janda miskin dengan banyak anak mendorong terciptanya pembuktian diri akan harga dirinya sebagai seorang manusia. Hal tersebut tersirat dalam ungkapan yang disampaikannya bahwa *berdiri di atas kaki sendiri* juga mampu diwujudkan.

Suatu keinginan yang jauh dari pemikiran orang pada umumnya yang terbelenggu dalam tataran idealisme bahwa masa depan ditentukan oleh tingginya derajat pendidikan. Beberapa orang seperti Bu Siti sudah cukup puas dan

⁵⁶ Ibid., hlm. 152

terangkat harga dirinya jika dapat menghidupi dirinya sendiri dan anak yang masih dalam tanggungannya, serta dapat mengentaskan anaknya untuk dapat mencari penghidupan sendiri. Tanpa belas kasihan dari orang lain.

Satu asumsi dari teori ekonomi perilaku rumah tangga adalah bahwa para rumah tangga mencoba mengambil keputusan yang sebaik mungkin dalam situasi di sekeliling mereka. Dengan perkataan lain, para anggota sebuah rumah tangga mencari cara untuk memaksimalkan utilitas total mereka⁵⁷. Bu Siti akan merasa puas ketika harga dirinya terpenuhi. Dalam hal ini harga diri Bu Siti terbentuk dalam kemandirian secara *financial*, karena di lain sisi juga dipergunakan untuk menangkalkan stigma negatif yang beredar.

Stigma buruk yang digulirkan pada seorang janda juga dialami oleh Bu Patemi. Penggoda suami orang bahkan sampai pembawa sial sering diucapkan para tetangga, tetapi kesendirian dan tekanan yang bertubi-tubi membawa pembawaan Bu Patemi semakin *welas* pada sesama. Kemandirian pun tergambar jelas.

Pengalaman berdagang yang paling mengesankan dan sangat memprihatinkan adalah saat berjualan di pinggir lapangan. Bu petemi masuk dalam got bercampur dengan *tlethong* (kotoran sapi). Dan barang dagangannya digelar di jalanan. Sepertinya pekerjaannya remeh, tetapi disaat berjualan itu Bu Patemi dapat membelikan sepetak tanah dan membangun rumah bagi adiknya. Suatu kebanggaan sekaligus ironi disaat masa tuanya tidak ada yang membalas

⁵⁷ Ibid., hlm. 224

budi atas kebbaikannya berjuang mati-matian demi kebahagiaan adik-adiknya.

Seperti penuturannya,

"Njenengan pirsu got ingkang pinggiripun lapangan menika, nggih natih sadean ten mriku, nggih nyemplung ten got niku campur kaliyan tlethong. Tapi nggih kersaning Gusti, kulo saged ndamelaken rayi kulo griya lajeng pendapatan kulo kagem tiyang sepah pun, nggih saged ndadosaken griya niki. Loo, yok nopo njenengan. Sanes kulo tumbas mbak, niki warisan." ("Anda tahu got yang berada di pinggirannya lapangan itu, ya pernah berjualan disitu, ya masuk ke dalam got bersama dengan tai sapi. Tapi ya barokah, saya bias membuatkan adik saya rumah terus pendapatan saya juga untuk orang tua, ya juga bias menadikan rumah ini. Loo gimana. Saya tidak beli mas, ini warisan.")⁵⁸

Kalau sedang teringat tidak memiliki beras untuk memasak, Bu Patemi hanya bisa bersedih tidak tahu lagi apa yang diperibuat. Begitu selesai tugasnya menyelamatkan keluarganya dan adik-adiknya dari jurang kemiskinan, malah sekarang terjebak dalam lingkaran utang yang selalu membayangi setiap langkahnya. Para tetangga terkadang memberi lauk pauk untuk dimasak, kadang juga uang.

"Kulo niki mboten sekeco mbak diparingi niku. Raosipun dos pundhi. Ya Allah mular mbak menawi wonten iangkang dimaem." (" Saya tidak enak mbak diberi seperti. Rasanya gimana ya. Ya Allah sedih ketika tidak ada yang bias dimakan.")⁵⁹

Nilai harga diri diwujudkan Bu Petemi dalam beberapa hal. Dalam tekanan stigma masyarakat, Bu Patemi berjualan di got pinggir lapangan bercampur kotoran sapi. Demi kesejahteraan adik-adiknya yang menjelang berumah tangga tetapi belum memiliki rumah, maka sebagai kakak berusaha mati-matian demi kebahagiaan adiknya walaupun harga dirinya terhina. Setelah hasil penjualannya telah mencukupi untuk sepetak tanah, maka harga diri seorang

⁵⁸ Wawancara penulis dengan Ibu Patemi selaku informan pada tanggal 18 April 2008.

⁵⁹ Wawancara penulis dengan Ibu Patemi selaku informan pada tanggal 18 April 2008.

kakaklah yang terpenuhi. Rasa puas tidak akan tergantikan ketika adik-adiknya memiliki rumah walaupun pada akhirnya karena terlena memikirkan kebahagiaan orang tua dan adik-adiknya kehidupannya pun terbengkalai.

Pencapaian 'kesejahteraan' adik-adik Bu Patemi merupakan harga diri yang dijunjung tinggi. Stigma negatif sebagai seorang janda dapat 'dimentahkan' dengan pencapaian ini. Kegiatan berdagang yang dilakukan Bu Patemi ternyata tidaklah bertujuan mencapai keuntungan yang maksimum. Hal ini tidak sejalan dengan rasionalisasi ekonomi yang telah dibahas dalam tinjauan pustaka. Aliran modal tidak diorientasikan untuk suatu keuntungan, tetapi hasil dari penjualan hasil berdagang dialokasikan untuk membeli tanah yang diperuntukkan bagi adiknya. Motif mencapai harga diri lebih dominan daripada motif keuntungan semata.

Dan nilai yang tergambar dari ungkapan ketika Bu Patemi berada pada posisi yang paling sulit, yaitu ketidakmampuan untuk makan. Karena tidak ada sedikitpun uang yang tersisa dan beras cadangan. Ketika para tetangga secara ikhlas membantu, namun hati Bu Patemi masih bergolak bahwa dirinya bukan fakir miskin yang seharusnya disantuni, dan jauh dalam cerita yang disampaikan selama fisiknya masih kuat Bu Patemi akan mencari tiap butir nasi dengan 'tangannya' sendiri. Ungkapan yang cukup dalam untuk diresapi pada masa dimana orang selalu bertindak sendiri tanpa memperdulikan kepentingan orang lain.

Orang tua yang rela berkorban untuk anaknya bahkan keluarganya tanpa mengharapkan suatu keuntungan apapun. Anggapan manusia yang serakah telah

menjadikan ilmu ekonomi mengajarkan manusia untuk selalu berperang (berkompetisi) satu dengan yang lainnya, mengajarkan 'keserakahan' yang diperhalus dengan kata 'kemakmuran'. Dan pada kenyataannya manusia tidak selalu berfikir dan beribuat demikian. Manusia bisa bekerjasama untuk memenuhi kebutuhannya, mengedepankan keadilan daripada efisiensi, atau memasukan pertimbangan moral dan etika dalam mengambil keputusan ekonomi.

3. Peran Nilai Kepatuhan Kebudayaan Dan agama Setempat Dalam Keputusan Ekonomi Individu

Di dalam klasifikasi nilai yang dianut oleh setiap individu, menurut cirinya dapat dibedakan bahwa setiap individu akan menganut dua nilai yaitu nilai dominan dan nilai yang mendarah daging. Dalam nilai dominan, nilai yang dianut ini berhubungan dengan kondisi sosial kemasyarakatan yang berada di sekitar individu tersebut. Sedangkan pada nilai yang mendarah daging cenderung telah menjadi kepribadian dan kebiasaan sehingga ketika seseorang melakukannya terkadang tidak melalui proses berfikir atau pertimbangan terlebih dahulu (dalam bawah sadar). Apabila seseorang menyalahi nilai yang diyakininya umumnya akan timbul perasaan malu bahkan merasa sangat bersalah.

Nilai inilah yang dibahas pada bahasan ini. Pola pikir yang telah menjadi landasan, alasan, atau motivasi dalam segala tingkah laku dan perbuatannya sehari-hari. Pada bahasan ini nilai yang diyakini dikategorikan menjadi dua sub bagian, yaitu nilai kepatuhan dan kebudayaan setempat. Di dalam nilai kepatuhan terdapat pembahasan mengenai nilai kepatuhan terhadap orang tua, nilai kepatuhan terhadap kharisma seseorang yang dianggap sebagai panutan, dan nilai-nilai religi

yang mendasari pola perilaku individu. Sedangkan pada sub bagian kedua akan dibahas mengenai kebudayaan setempat yang berkembang dan diyakini sehingga terjadi harmoni antara alam dan kenyataan yang dihadapi, yang merupakan falsafah dalam kebudayaan Jawa.

Berikut ini dipaparkan matriks yang menghubungkan antara peran nilai kepatuhan dan kebudayaan setempat dengan keputusan ekonomi yang muncul. Dari penelitian di lapangan ditemukan beberapa temuan antara lain nilai kepatuhan baik itu terhadap orang tua, orang yang dinggap sebagai panutan, atau kepatuhan terhadap nilai-nilai religi berhubungan erat dengan pemilihan jenis dan lokasi usaha dan juga timbulnya keputusan ekonomi yang lebih mengutamakan hubungan baik antara sesama daripada orientasi keuntungan. Sedangkan kebudayaan setempat, berpengaruh pada etos kerja masyarakat dan penggunaan hari *pasaran* sebagai waktu berjualan.

Tabel 4.8 Hubungan Antara Nilai Kepatuhan Dan Kebudayaan

Setempat Dengan Keputusan Ekonomi

No.	Nilai kepatuhan dan kebudayaan setempat	Keputusan ekonomi
1.	Kepatuhan terhadap orang tua	Pemilihan dalam jenis dan lokasi usaha yang dipilih
2.	Kepatuhan terhadap panutan	Pemilihan dalam jenis dan lokasi usaha yang dipilih
3.	Kepatuhan terhadap nilai religi	Mengesampingkan orientasi keuntungan dan berkonsentrasi pada menjaga hubungan baik antar sesama.
4.	Kebudayaan setempat	Bekerja lebih keras, mendasarkan waktu berjualan pada kalender Jawa (<i>hari pasaran</i>) dan hari-hari besar adat setempat, melakukan jual beli hewan ternak dengan pertimbangan mitos yang berkembang

Sumber: Penelitian di Lapangan, 2008

a. Nilai Kepatuhan

Orang tua sebagai suri tauladan kadang kala mengambil porsinya dalam tataran yang terlalu berlebihan. Nilai yang dianut oleh orang tua seringkali baik secara langsung atau tidak 'dipaksakan' kepada anak-anaknya. Bisa saja yang terjadi adalah sintesa dari nilai yang dianut oleh orang tua dengan nilai dari si anak, namun bias juga akan menciptakan nilai baru yang sama sekali jauh dari nilai yang dijunjung tinggi dari kedua belah pihak. Terlepas dari fenomena yang ada, berikut ini dipaparkan bagaimana nilai dapat mempengaruhi pola perilaku individu dalam menjalankan aktivitasnya.

Bu Patemi dapat dikatakan sebagai sahabat senasib dari Bu Siti. Nasibnya yang sama-sama menjanda semakin mempererat hubungan mereka, selain itu

stigma negatif masyarakat membuat Bu Patemi sadar betul bahwa apa yang dinasehatkan kedua orang tuanya harus tetap dilaksanakan karena semua ini adalah cobaan yang menguji kesungguhannya,. Bu Patemi pernah berdagang di pasar Prambontergayang lebih kurang sepuluh tahun, ini belum terhitung ketika Bu Patemi masih kecil dan sudah mencoba berjualan.

Semasa kecil Bu Patemi, Prambontergayang adalah penghasil kecambah berkualitas. Hampir tiap rumah membudidayakan. Dan setiap tempeh kecambah yang dijual laku. *Weling* dari orang tuanya sangat dijunjung tinggi, yang mengakibatkan Bu Patemi terkesan hanya nrimo pada kondisi yang ada. Selama kurun waktu itu tidak pernah sekalipun Bu Patemi meninggalkan wilayah Prambontergayang.

Bu Patemi sangat menghormati orang tuanya melebihi aturan adat yang berlaku di desa Prambontergayang. Apa yang diwelingkan dijadikan pedoman hidup. Bapaknya berpesan agar jangan sekali-kali meninggalkan tanah leluhur apapun yang terjadi. Maka hal itulah yang dijadikan pedoman hidup. Ketika mata pencaharian masyarakat beralih buruh peternakan dan perusahaan, Bu Patemi lebih memilih tetap tinggal di kawasan itu, dan menghindari pergi terlampau jauh. Sampai-sampai Bu Patemi enggan mengurus masalah kependudukan seperti kartu keluarga dan KTP yang mengharuskan ke balai desa kesan yang timbul adalah pasif dan cenderung pasrah pada keadaan yang ada, walau dengan penghalusan makna, yaitu nrimo.

Tentu ada sebuah alasan mengapa dalam kondisi terdesakpun, Bu Patemi masih bertahan di dusun Gayang, walaupun sebagian besar warga yang tidak

memiliki modal untuk berusaha akan memilih bekerja di peternakan ayam atau pabrik di desa tetangga. Namun ternyata Bu Patemi tidak memperdulikan hal itu, dan bersikukuh pada pendiriannya.

"... *Pun kulo manut mawon criosipun Bapak*" ("..... Sudah saya ikut saja apa yang dikatakan bapak.")⁶⁰

Sebenarnya ada trauma tersendiri ketika menyaksikan persalinan adik-adiknya dahulu. Karena *prenah* (dianggap) tua, Bu Patemi membantu persalinan *mbok* (Bu). Ketika bersimpah darah Bu Patemi merasa ngeri untuk mempunyai anak. Dan kini baru merasakan bahwa anak merupakan orang yang diharapkan merawat saat masa tua. Yang ada di rumah bersamanya adalah anak dari para keponakan, meski begitu mereka lebih sayang daripada ke Bu kandungnya. Tetapi belakangan ini ketika semua mulai bekerja, maka rumah pun hanya ditinggali seorang diri.

Selain itu, dahulu saat dilahirkan. Langsung akan dibuang oleh *mbok*. Dan diselamatkan oleh Bapak dan digendong kemana-mana sampai Bu Patemi besar. Suatu pengalaman traumatis yang mendorong ketakutan untuk memiliki anak. Namun tidak ada dendam atas perlakuan masa lampau, yang ada adalah rasa mengabdikan pada orang tua dan menyayangi adik-adiknya walau keadaannya serba kekurangan.

Karena tidak ada penduduk lain dalam satu rumah, maka segala sesuatu dikerjakannya sendiri mulai dari memasak, membersihkan rumah, bahkan mengapur tembok dikerjakannya sendiri. Kemandirian yang kental terpancar dari

⁶⁰ Wawancara penulis dengan Ibu Patemi selaku informan pada tanggal 19 April 2008

mengatasi segala sesuatu dengan cekatan. Namun potensi yang ada dalam diri Bu Patemi terkalahkan dengan sikap *nrimo* tadi.

Nilai kepatuhan terhadap nasehat orang tua yang dijalankan oleh Bu Patemi tidak sejalan dengan rasionalisasi ekonomi dimana usaha memaksimalkan keuntungan dapat dicapai dengan cara yang dari sudut ekonomi dipandang cara yang paling efisien. Ketika Bu Patemi aliran modalnya terhambat karena salah seorang saudaranya yang berhutang lalu tidak tanggung jawab dan setelahnya Bu Patemi terjat *bank thitil*, secara ekonomi dengan modal nol seharusnya Bu Patemi memilih bekerja sebagai buruh di peternakan ayam atau pabrik rokok namun karena nilai kepatuhan yang diyakini maka bertahan di 'tanah leluhur' adalah pilihan yang dipilih.

Berbeda dengan Bu Petemi yang mendasarkan pola perilakunya pada nasehat orang tuanya, Bu Siti lebih berpegang teguh pada nasehat alim ulama dari agama yang dianutnya yaitu Islam. Riwayat Bu Siti berjualan buah dipasar Bojonegoro setelah mengikuti pengajian. Bu Siti *diwejang* oleh seorang Yai (alim ulama) untuk menerima berapun uang yang diberikan oleh seorang teman. Dan seberapa kecilnya harus digunakan untuk berdagang. Tidak berapa lama setelah pengajian itu temannya itu memberi uang sebesar dua puluh lima ribu rupiah. Uang senilai itu jika dibelanjakan hanya dapat *kulakan* apa. Namun Bu Siti terus ingat *wejang* itu. Hal ini membuktikan kuatnya penghargaan terhadap alim ulama, sehingga nasehatnya dijadikan pedoman untuk tetap bertahan hidup dengan bekerja keras. Selain itu orang yang ditokohkan dapat mempengaruhi pola pikir yang akhirnya menciptakan sikap berani mengambil resiko.

".... *Pun kulo sowan ten Yai kok disyarohi ngoten. Nggih lajeng dhateng Jenegoro.*" (".... Lalu saya ke Kyai diperintahkan begitu. Ya terus ke Bojonegoro itu)⁶¹

Penghargaan yang tinggi pada kharisma ulama menciptakan suatu pola pikir baru. Dimana cobaan hidup tidak dapat dihindari namun dilewati dengan penuh pertimbangan. Hal ini membuktikan bahwa sikap optimisme dan pantang menyerah bisa saja timbul dengan bantuan orang lain, dalam hal ini adalah seorang ulama yang diyakini sebagai panutan Bu Siti.

Dengan mengacu pada nasehat yang diyakininya, Bu Siti 'merambah' pasar Bojonegoro. Usaha mlijo di pelataran rumah tetap dijalaninya. Siang hari Bu Siti menuju pasar Bojonegoro untuk berjualan buah. Barang dagangan baru *kukut* sekitar jam sembilan malam. Tanpa pulang ke rumah, dan beristirahat di rumah temannya atau di mushala, pagi menjelang subuh *kulakan* untuk mlijonya. Sekitar jam 06.00 pagi Bu Siti sudah sampai di rumahnya untuk menggelar *kulakannya* di *amben*.

Muatan psikologis yang diberikan oleh *Yai* membuat Bu Siti mengesampingkan stigma masyarakat yang menekanya. Keinginan pembuktian atas harga diri telah menjadi motif yang utama. Baru setelahnya terfikir bahwa berdagang di dua tempat berbeda akan menciptakan keuntungan yang berlipat karena setiap wilayah memiliki keunggulan yang berbeda-beda, yang dengan ketrampilan *kulakan* yang tepat juga akan menghasilkan keuntungan.

Kepatuhan kepada orang yang dianggap sebagai panutan menciptakan suatu keputusan ekonomi yang baru, dalam hal ini keputusan untuk berdagang di

⁶¹ Wawancara penulis dengan Ibu Siti Aminah selaku informan pada tanggal 22 April 2008.

tempat yang berbeda. Efisiensi yang diraih dari berdagang di dua tempat yang berbeda sejalan dengan rasionalisasi ekonomi neoklasik. Dengan efisiensi, maka keuntungan yang maksimum akan dicapai jika perbedaan antara hasil penjualan dan biaya produksi mencapai tingkat yang paling besar.

Selain nilai yang diturunkan dari orang tua maupun yang berasal dari orang yang dianggap sebagai panutan, nilai-nilai relegi juga digunakan sebagai acuan dari individu untuk menjalankan aktivitasnya. Seperti tergambar pada kehidupan keluarga Pak Zaenal, biasanya jam tujuh pagi sudah siap untuk berangkat keliling. Dan pulanginya sekitar jam empat sore. Begitu pula dengan barang dagangan Bu Siti juga telah siap.

Menurutnya berjualan makanan itu sekaligus ibadah, membuat orang yang membeli merasa kenyang dan merasa puas adalah kewajibannya sedangkan para langganan adalah hasil dari kejujuran dan mengolah barang dagangannya. Sebelum mengolah, biasanya bahan-bahan telah dibelanjakan di pasar sehari sebelumnya. Dan Bu Siti yang bertugas untuk berbelanja segala kebutuhan, karena wanita akan lebih telaten memilih barang yang bagus dan terkadang juga pintar *ngeyang* (menawar).

Motif ibadah adalah suatu hal yang perlu digarisbawahi, dimana motif seseorang melakukan kegiatan ekonominya tidak semata-mata atas dasar keuntungan semata. Lebih daripada itu, ternyata nilai kebaikan akan berubah pahala dan keburukan terganjar api neraka telah tertanam dan menyatu dengan kepribadian dan individu seperti yang terjadi pada Pak Zaenal.

Sejalan dengan nilai ibadah yang diterapkan Pak Zaenal dalam kesehariannya. Bu Patemi juga menerapkan *amal* sebagai bagian dari terjaganya harmoni dalam siklus hidup seseorang. Artinya jika disaat kita mengalami puncak kejayaan dan masih mengingat teman atau orang kesusahan maka niscaya suatu saat berada dalam kesusahan akan ada orang yang sudi membantu. Suatu kepercayaan yang sangat diyakini Bu Patemi dan tidak dapat lagi terbantahkan. Pedagang yang mangga berjualan mangga yang seringkali sampai sore masih utuh akan dibelinya lalu dibagikan ke teman-temannya. Ia percaya bahwa amal akan dibalas lebih besar pada suatu saat nanti.

"Senaoso kulo teksih ngeten, tapi wonten ingkang amrat ngluwehi kulo".
(" Meskipun saya masih seperti ini, tapi masih ada yang lebih berat melebihi saya.")⁶²

Jika dilogika, adalah tidak masuk akal ketika Bu Patemi yang masih bergulat dengan usaha yang dirintis setelah 'kejatuhan'. Dan setiap sore hari memborong mangga dari pedagang yang barangnya belum laku, lagi-lagi bukan untuk *kulakan* demi keuntungan, namun mangga itu dibagikan ke temen-temen pedagang. Kesan yang ditangkap adalah menghambur-hamburkan penghasilan yang telah didapat, namun kepercayaan bahwa *amal* tidak akan hilang dan dirinya akan semakin kaya karenanya merupakan motif yang amat diyakini Bu Patemi.

Nilai-nilai relegi yang diaplikasikan dalam keputusan ekonomi dari beberapa informan tidak sejalan dengan rasionalisasi ekonomi neoklasik yang telah dibahas pada tinjauan pustaka. Menjaga hubungan baik antara sesama

⁶² Wawancara penulis dengan Ibu Patemi selaku informan pada tanggal 19 April 2008

dipandang lebih berpahala daripada semata-mata memandang aktivitas ekonomi yang dilakukan yang berorientasi keuntungan.

b. Kebudayaan Setempat

Di dalam kebudayaan Jawa, mitos merupakan suatu hal yang sangat berpengaruh pada hidup dan kehidupan seseorang. Berbagai kitab Jawa menjelaskan berbagai hal yang mengatur kehidupan pribadi dan masyarakat. Mulai dari kelahiran bayi, hari baik, hari *naas*, ilmu *pengasih*, hingga ilmu *pesugihan*. Berbagai perhitungan Jawa sangat *diugemi* oleh masyarakat yang meyakini. Begitu pula dengan ihwal mimpi, orang Jawa mengistilahkan mimpi sebagai *perlambang*.

Pasar di desa Prambontergayang memiliki dua hari pasaran pada setiap minggunya yaitu Wage dan Pahing. Dengan pengistilahan pasar Wage dan pasar Pahing. Dalam kedua hari tersebut aktivitas warga dan pedagang lebih ramai dibandingkan dengan hari yang lain. Namun dalam satu tahun terdapat beberapa waktu yang merupakan berkah bagi para pedagang karena melonjaknya permintaan.

Adalah *perpekan* (1 minggu sebelum idul fitri) dimana pada saat itu masyarakat mempersiapkan bagi hari istimewa dengan berbelanja kebutuhan baik untuk makanan yang disajikan maupun untuk kue yang akan dihidangkan. Pedagang *sandhangan* (pakaian jadi) juga akan menui untung. Waktu berikutnya adalah di saat *riyaya*. Orang akan banyak berbelanja berbagai bahan makan, karena adat yang berlaku disana adalah *slametan*. Karena menurut masyarakat

desa Prambontergayang, menjalankan ritual adat yang telah dilakukan secara turun-temurun adalah hal yang pasti untuk dipatuhi.

Motivasi untuk selalu bekerja keras dan *slametan*, sebagai upaya agar hidup diberkahi mempengaruhi pola perilaku masyarakat desa Prambontergayang. Dahulu sebelum lancarnya akses transportasi, warga desa Prambontergayang berusaha hidup dari sektor pertanian. Setiap panen penjualan pasti diarahkan ke pasar Prambontergayang yang berarti merupakan mata pencaharian bagi warga Prambontergayang baik sebagai pedagang maupun sebagai kuli angkut. Sekarang walaupun akses transportasi telah lancar, warga Prambontergayang masih menekuni bidang pertanian dengan teknologi yang telah di sempurnakan. Konsep kerja keras dan kesederhanaan yang dimiliki warga Prambontergayang. Yang berarti terdapat suatu persinggungan antara adat dengan aktivitas dari perilaku masyarakat. Dimana unsur kebudayaan yang khas adalah unsur nilai atau adat-istiadat.

Warga Desa Prambontergayang juga mengakui kalender Jawa, dan mendasarkan berbagai aktivitasnya dengan sistem penanggalan tersebut. Menurut Widarmanto pertemuan antara kebudayaan Jawa dan Islam dalam kalender Jawa tampak dalam penentuan pergantian tahun Pergantian tahun Jawa yang jatuh pada tanggal 1 sura bertepatan dengan tahun baru Hijriyah yaitu pada bulan Muharam. Berkaitan dengan nilai-nilai spiritualis Islam dalam menyikapi bulan Muharam sura, orang Jawa memandangnya sebagai waktu untuk intropeksi diri.⁶³

⁶³ Tjahjono Widarmanto, *Tradisi Suran dan Persepsi Orang Jawa*. (Artikel Kompas, 19 Januari 2007), hlm. 1

Berdasarkan pemahaman tersebut, tidak mengherankan jika konsep nilai spiritual hijjriyah dalam Islam tidak jauh berbeda dengan laku prihatin dan membersihkan diri dari perbuatan kotor. Memasuki bulan sura atau pergantian tahun, utamanya saat menjelang pergantian tahun baru, sebagian besar masyarakat Jawa akan melakukan laku prihatin berupa berbagai laku tirakatan dengan berbagai cara. Misalnya tidak tidur sepanjang malam, berpuasa, tapa bisu, berendam di tempuran dua sungai, atau intropeksi diri di tempat-tempat yang hening.

Berbagai ragam laku tirakatan tersebut berpijak pada anggapan keseimbangan mikrosmos dan mkromos (*jagad gedhe jagad alit*). Sehingga orang Jawa menganggap bulan sura sebagai dimensi waktu yang kurang baik melakukan sesuatu hajatan yang berkaitan dengan siklus kehidupan.

Menurut ajaran Islam adalah dilarang untuk memohon pada selain Allah, Bu Sulikah misalnya menurutnya dengan melakukan ritual mengunjungi makam nenek moyangnya setiap hari jumat dengan niat mendokakannya, baru kemudian meminta pada Yang Maha Kuasa, karena yang diyakininya dengan mendokan orang atau sesepuh yang telah dekat dengan *Gusti* maka doa yang dipanjatkan akan terbantu dengan *barokah* dari mendoakan sesepuhnya. Sebuah mitos yang dipercaya sehingga masuk dalam logika berfikir, namun segi positif yang didapat adalah ketetapan untuk tetap berdagang adalah suatu titik pertemuan antara usaha memenuhi kebutuhan dengan konsep yang diyakini.

Menurut Rosseau " pemujaan terhadap rasionalitas bahkan menjauhkan orang-orang dari berbagai kebajikan moral yang sederhana seperti kerendahan hati, keakraban, dan kesediaan menolong:. Ditambahkan pula bahwa liberalisme

yang merupakan hasil dari paradigma emperisme akan mengganti ikatan komunal tradisional. Idiologi ini akan menimbulkan tindakan penghisapan dan penghisapan, melalaikan nilai soidaritas, cinta kasih, kasih sayang, rasa kebersamaan, kedemawanan, dan kesabaran. Kerendahan hati akan hilang dan diganti dengan egoisme keserakahan, korupsi, dan tidak menghargai cita-cita mulia dan luhur.⁶⁴



⁶⁴ Rosseau dalam Hans Fink, *Filsafat Sosial, dari feodalisme Hingga Pasar Bebas*. (Jakarta: Pustaka pelajar. 2003), hlm. 85

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Terdapat berbagai nilai dan kebudayaan yang diyakini keberadaannya oleh masyarakat dan dijadikan pedoman hidup. Setiap individu akan berusaha untuk menjalankan kesesuaian dengan apa yang telah diatur dalam nilai komunal dimana ia berada dan disesuaikan pula dengan nilai yang telah mendarah daging pada dirinya.

Moral ekonomi muncul dan berkembang dari nilai dan kebudayaan yang dianut oleh masyarakat setempat. Nilai dari moral ekonomi yang tergambar dalam perilaku para informan adalah semangat pantang menyerah, etos kerja yang tinggi, saling menjaga kepercayaan, kejujuran, harga diri dan sikap positif lainnya yang diinternalisasikan oleh setiap individu di dalam perilaku ekonominya.

Di antara keenam moral ekonomi yang ditemukan setelah penelitian di lapangan, maka hanya nilai kejujuran dan harga diri yang tidak sejalan dengan rasionalisasi ekonomi neoklasik dan empat nilai yang lain sejalan dengan rasionalisasi ekonomi. Di dalam rasionalisasi ekonomi neoklasik, laba dan rugi memainkan peranan yang sangat penting dalam kelancaran sistem pasar bebas, namun dengan nilai kejujuran yang dianut informan yang mendasari proses produksi yang dilakukannya maka konsep laba dan rugi dapat dikesampingkan. Sedangkan pada nilai harga diri, pengutamaan kesejahteraan keluarga daripada mekanisme *saving* dari hasil keuntungan yang didapatkan juga tidak sejalan dengan rasionalisasi ekonomi. Orang desa Prambontergayang yang sebagian besar merupakan orang

Jawa sangat menjunjung tinggi harga diri. Kepuasan individu juga tergambar pada pengakuan harga dirinya sebagai manusia. Orang akan 'berjuang' dengan keras sebagai pembuktian diri kepada khalayak umum, bahwa dirinya mampu hidup mandiri tanpa bantuan orang lain. Motivasi yang tergambar dari sebagian informan mengindikasikan hal tersebut. Jadi tidak semua perilaku mendasarkan pada keuntungan (*profite motive*), tetapi pengakuan diri yang digunakan sebagai motif utama dalam berinteraksi.

Di dalam nilai kepercayaan terdapat pembahasan mengenai nilai kepatuhan terhadap orang tua, nilai kepatuhan pada kharisma seseorang dianggap sebagai panutan, dan nilai-nilai religi yang mendasari pola perilaku individu. Namun ada pula yang mendasarkan pola perilakunya pada nasehat orang yang dijadikan sebagai panutan. Muatan psikologis yang diberikan menjadikan suatu stimulus untuk melaksanakan suatu interaksi. Keberadaan panutan di kebudayaan Jawa sangatlah 'kental'. Segala sikap dan tindakan haruslah sesuai dengan apa yang diperintahkan orang yang 'didasbihkan' sebagai panutan. Dan posisi tawar untuk menentukan suatu keputusan ekonomi seringkali berkurang bahkan tidak ada dan semua akan disesuaikan dengan panutan yang dipercayai.

Begitu pula dengan nilai-nilai religi yang diyakini. Nilai ini akan menjadi dasar dalam berinteraksi pula. Ibadah dan *amal* adalah nilai yang kebanyakan diyakini oleh informan. Nilai kebaikan yang mendapat "imbalan" surga sedangkan keburukan akan disiksa api neraka menciptakan asumsi yang baru bagi para informan. Artinya besarnya permintaan ataupun besarnya pendapatan yang akan diterima menjadi hal yang kurang penting.

B. Rekomendasi Penelitian

Dari identifikasi nilai-nilai sosial yang ditemukan dilapangan, maka dapat ditemukan rekomendasi sebagai berikut. Hendaknya para pengambil keputusan bersikap arif dalam memandang kemajemukan nilai yang berkembang di masyarakat, sehingga kebijakan yang diambil dapat mempertimbangkan nilai lokal yang berlaku sehingga tujuan dari suatu kebijakan dapat tercapai sejalan dengan nilai yang ada.

Yang kedua adalah dengan adanya moral ekonomi yang tidak berorientasi pada keuntungan, maka diharapkan adanya 'penghalusan motif' dari setiap pelaku ekonomi. Sehingga kesenjangan yang diakibatkan 'keserakahan' dari pelaku ekonomi yang diminimalkan.

Dan yang terakhir adalah, seyogyanya nilai-nilai lokal dan kebudayaan setempat tetap dipertahankan dan disintesakan dengan kemajuan yang ada. Dengan pertimbangan, bahwa nilai-nilai lokal telah diondisikan oleh 'nenek moyang' dari suatu masyarakat tertentu di daerah tertentu dan telah 'teruji" dalam waktu yang lama. Sehingga dengan pertimbangan tersebut, kemajuan dapat lebih 'membumi' dan ketimpangan sosial dapat terhindarkan.

C. Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini menggunakan sumber data yang berasal dari keterangan para informan di lapangan. Penelitian ini bersifat lokal, terkini dan unik, sehingga tidak dapat digeneralisasikan. Perbedaan waktu sangat berpengaruh, karena apa yang terjadi dilapangan pada saat ini tidak dapat dijadikan sebuah patokan bahwa yang akan terjadi di waktu yang berbeda akan sama seperti saat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Boeke, J.H. 1983. *Prekapitalisme di Asia* Jakarta: Sinar Harapan.
- Fink, Hans. 2003. *Filsafat Sosial, Dari Feodalisme Hingga Pasar Bebas*. Jakarta: Pustaka Pelajar.
- Harahap. 1986. *Adat Istiadat Tapanuli Selatan*. Jakarta: Grafindo Utama
- Hasbianto, EN. 2000. *Kritik Atas Psikologi dari Bidang Advokasi dan Pemberdayaan Perempuan (dalam tantangan psikologi menghadapi millennium baru. Editor Supratiknya., Faturachman., Haryanto, S.O)*. Yogyakarta: Yayasan Pembina Fakultas Psikologi UGM.
- Inglehart Ronald and Wayne Baker. 2000. *Modernization, Cultural Change, and The Persistence of Traditional Values*. *American Sociological Review*, 65(1), February:19-21. (<http://www.Thompson.com>, diakses 15 september 2007)
- Lipsey, Richard G et.al. 1995. *Pengantar Mikroekonomi Jilid 1*. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Mariawati, Dwiana. 2006. *Prilaku Produksi Pada Pedagang Etnis Cina di Kya-Kya Kembang Jepan Surabaya*. Skripsi, Progam Sarjana Universitas Brawijaya, Malang.
- Mulder, Niels. 1996. *Kepribadian Jawa dan Pembangunan Nasional*. Yogyakarta: Gajahmada Un Press.

Nilai Sosial (http://id.Wikipedia.Org?wiki?Nilai_sosial, diakses 20 September 2007).

Obsorne, Evan. 2001. *Culture, Development, and government: Reservations in India. Development and Cultural Change*, 49(3):659-685. (<http://www.Thompson.com>, diakses 15 september 2007)

Prijono, O. 2000. *Sebuah Terobosan Teoritis*. Yogyakarta: Majalah Basis.

Rahmani, Astuti. 1992. *Asal Usul Manusia: Menurut Bibel Al-Qur'an dan Saint*. Bandung; Mizan.

Sairin, Sjafrin, dkk. 2002. *Pengantar Antropologi Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Sukrino, Sadono. 2003. *Pengantar Teori Mikroekonomi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Suradi. 2005. *Kehidupan Komunitas Adat Terpencil Studi Sosial Budaya Komunitas Osing di Banyuwangi*. Jakarta: Balitbang Kesos, Depsos. R.I.

Soeratman, Daristi. 1989. *Kehidupan Dunia Keraton Surakarta. 1830-1939*. Yogya: Tamansiswa.

Syafirahman dan Yaspir gandi wirawan. 2004. *Perbedaan Orientasi Nilai Dan Perilaku Proporsional Antara Suku Bangsa Melayu Dan Suku Bangsa Tionghoa*. Jakarta: Balitbang Kesos, Depsos. R.I.

Thompson, Herb. 2001. *Culture and Economic Development: Modernisation to Globalisation*. ISSN:1527-5558. (<http://www.Thompson.com>, diakses 15 september 2007)

Wiyata, Abdul Latief. 2000. *Madura Jangan Dipandang Sebelah Mata*. Artikel 9 November 2000 (<http://www.kompas.com>, diakses 15 september 2007)

Widarmanto, Tjahjono. 2007. *Tradisi Suran dan Persepsi Orang Jawa*. (Artikel Kompas, 19 Januari 2007)

Yustika, Ahmad Erani. 2006. *Ekonomi Kelembagaan: Definisi, Teori, & Strategi*. Malang: Bayumedia.

PROFIL DESA PRAMBONTERGAYANG KECAMATAN SOKO

KABUPATEN TUBAN

1. Luas Wilayah Desa

- a. Luas Desa : 599.231 ha
- b. Luas Hutan : -

2. Pembagian Wilayah desa terdiri dari

- a. Jumlah Dusun : 6
- b. Jumlah RW : 14
- c. Jumlah RT : 55

3. Batas Wilayah Desa

- a. Batas sebelah utara : Desa Kulmpit
- b. Batas sebelah timur : Desa Bangunrejo
- c. Batas sebelah selatan : Desa Pandan Agung
- d. Batas sebelah barat : Desa Jati

4. Keadaan geografi

- a. Ketinggian : 300 m
- b. Topografi : Dataran – Bukit
- c. Suhu rata-rata : 32 ° C

5. Crbitasi/ jarak dari pusat pemerintahan

- a. Jarak dari pusat pemerintahan kecamatan : 5 km
- b. Jarak dari pusat pemerintahan kabupaten : 45 km
- c. Jarak dari pusat pemerintahan propinsi : 120 km

d. Jarak dari pusat pemerintah kota Negara : -

6. Kependudukan

a. Jumlah penduduk

▪ Laki-laki : 3816 Jiwa

▪ Perempuan : 3737 Jiwa

b. Jumlah kepala keluarga : 1955 KK

c. Kewarganegaraan

▪ Jumlah WNI : 7553 jiwa

▪ Jumlah WNA : -

d. Jumlah penduduk menurut kelompok

- UMUR

No	Usia Penduduk	Jumlah (Jiwa)	Keterangan
1	0 – 14 Tahun	2004	Desember 2007
2	15 – 19 Tahun	657	
3	20 – 39 Tahun	2024	
4	40 – 54 Tahun	1757	
5	55 – 64 Tahun	783	
6	65 Tahun ke atas	328	
Jumlah seluruhnya		7553	7553

- **PEKERJAAN**

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah (Jiwa)	Keterangan
1	Petani	1883	
2	Buruh tani	919	
3	Pedagang	329	
4	Tukang batu/kayu	98	
5	PNS/TNI/POLRI	55	
6	Karyawan swasta	133	
7	Wiraswasta/lainnya	3978	

- **AGAMA**

No	Pemeluk Agama	Jumlah (Jiwa)	Keterangan
1	Islam	7539	
2	Kristen	14	
3	Katholik	-	
4	Hindu	-	
5	Budha	-	

- **PENDIDIKAN**

No	Jenis Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Keterangan
1	Buta huruf	88	
2	Tidak Tamat SD	185	
3	SD/ Sederajat	2643	
4	SLTP/ Sederajat	2535	
5	SLTA/ Sederajat	1421	
6	Akademi	22	
7	Universitas	59	

7. Kelembagaan

a. Lembaga kemasyarakatan desa

- Jumlah RT : 55
- Jumlah RW : 14
- Jumlah LKMD : 10

b. Jumlah anggota LINMAS : 38

c. Jumlah pengurus TP. PKK Desa : 14

8. Organisasi Sos Bud dan Keagamaan

a. Jumlah pramuka gudep : -

b. Jumlah karang taruna : 1

c. Jumlah jenis kesenian/ budaya : 5

d. Jumlah perkumpulan seni : 5

- e. Jumlah majelis ta'lim : 58
- f. Jumlah majelis gereja : -
- g. Jumlah pemuda remaja masjid : 60
- h. Jenis pemuda/ pemudi gereja : -

9. Organisasi Keolahragaan

- a. Jumlah jenis olahraga : 5
- b. Jumlah perkumpulan olahraga : 5



Hasil Wawancara Observasi

Wawancara penulis dengan Bapak Sapoan warga desa Prambontergayang dusun Jalin selaku informan pada tanggal 15 April 2008

" Bebas mawon mbak, mboten wonten aturan ingkang mbatasi pedagang saking njawi menawi badhe mbelet. Namun aturanipun nggih wajar mawon kados njaga kebersihan , lajeng mejahi lampu, lajeng jam songo niku dipun dikancing ("... Bebas saja mbak, tidak ada aturan yang membatasi pedagang dari luar untuk mengakses masuk. Cuma aturannya yang wajar saja seperti menjaga kebersihan, terus mematikan lampu, terus jam sembilan itu dikunci").

Wawancara penulis dengan Ibu Patemi warga desa Prambontergayang dusun Gayang selaku informan pada tanggal 18 April 2008

" Sedoyo nggih sawang sinawang mbak, nah kados kulo niki direkenpun sukses tapilah kulo kok mboten anteng taksih mobat-mabit. Sekedik-sekedik mboten mboten nopo asal mboten kejiret bang thitil niku. Pun bosen mbak, mboten kraos tapi saged nelasaken perkakas barang kulo. Kulo nemiyen sampek piring niku, gelas, lemari mawon pun kulo tomboaken supados nutup niku. (" Semuanya saling melihat mbak, nah seperti saya ini kalau disnggap sukses tapi saya masih pontang panting seperti ini. Sdikit-sedikit tidak apa asalkan tidak terbelit dengan bank thitil, sudah kapok mbak, tidak terasa tapi bisa menghabiskan perkakas. Saya dulu sampai piring, gelas, lemari pun digadaikan untuk menutup utang itu"

Wawancara penulis dengan Ibu Patemi selaku informan pada tanggal 18 April 2008

" Njenengan niku pirso mawon. Nggih kuo natih prancangan dhateng griyo sadaen kebutuhan niku, lisah gas, kerupuk, nopo mawon pun sejatoso nylempit tapi panjang mawon. Lah naming kiat enem sasi. Yok nopo

njenengan. Tangsi bikak sami kaliyan kulo, lajeng kathah ingkang mboten nyaur. Lha ingkang ageng nggih taksih prenah ponakan niku, bedhe kawin mboten gadhah bondho. Nggih kulo niku mboten tegoan. Kulo kengken mendhet nopo kebutuhanipun mbak. Kinten-inten nggih sekawanatus nggih wonten, lajeng sampek sakniki nggih tiyange minder mawon niku. Lajeng bangkrut, drem-drem kaliyan blek krupuk kulo sade mirah-mirahan pun". ("Anda tahu saja. Ya saya pernah pracangan di rumah berjualan berbagai kebutuhan, minyak tanah, kerupuk. Apa saja. Meski letaknya tersembunyi, tetapi laku saja. Lah Cuma bertahan enam bulan saja. Gimana, tetangga buka seperti saya, terus banyak berhutang dan tidak melunasi, lha yang terhitung berhutang besar masih ponakan. Ya saya ini tidak tegaan. Saya suruh mengambil apa yang akan menjadi kebutuhannya mbak. Kira-kira empat ratusan ribu ya ada. Terus bangkrut, drum-drum sama tempat krupuk saya jual murah-murahan saja").

Wawancara penulis dengan Ibu Patemi selaku informan pada tanggal 18 April 2008

" Paling lami niku jam sewelas pun telas. Kadang Bu ten peken jam sekawan sonten taksih wutuh, la hider jam samonten pun telas"(Paling lama jam sebelas sudah habis. Terkadang Bu di pasar jam empat sore masih utuh, lah kalau keliling jam segitu sudah habis").

Wawancara penulis dengan Ibu Patemi selaku informan pada tanggal 18 April 2008

" Setunggal atus niku pun pepek. Menawi ulame ayam sae nggih setunggal atus seket niku sae pun". (" Seratus ribu itu sudah lengkap. Kalau daging ayamnya bagus ya sekitar seratus lima puluh sudah bagus").

Wawancara penulis dengan Ibu Patemi selaku informan pada tanggal 19 April 2008

" Duh barokahnipun njenengan mbak. Dipun tangleti takmir niku, nggih kulo sanjang gadhah utang kalih atus kalih welas. Loh kok kulo diamanahi nutup sadanten. Nggih alhamdulillahpun." (" Duh barokahnya anda mbak. Ditanya takmir itu, ya saya bilang kalau memiliki hutang sebesar dua ratus dua belas ribu. Loh kok saya diberi amanah untuk melunasi semuanya. Ya alhamdillillah sudah.")

Wawancara penulis dengan Ibu Siti Aminah warga desa Prambontergayang dusun Gayang selaku informan pada tanggal 20 April 2008

"Mboten mlijopun, kersane tanggi niku mobat-mabit menawi enjing badhe masak. Lah dos pundhi, biasane niku ngutang sampek wolung ndoso nggih kalih doso mboten wonten ingkang nyaur. Saking pundhi kulo saged kulakan menawi ngoten. Sakniki nggih dhateng Bojonegoro teksi mbak, nggih kulakan tapi kulo salap dhateng peken niko, kersane pun" ("... Tidak mlijo-mlijoan sudah, biarkan tetangga kebingungan ketika pagi hari akan masak. Lah bagaimana, biasanya itu hutang sampai delapan puluh ya dua puluh tidak ada yang melunasi. Dari mana saya bisa *kulakan* jika seperti itu. Sekarang ya tetap di Bojonegoro mbak, ya *kulakan* tapi saya taruh di anak saya yang jualan di pasar itu, biarkan sudah).

Wawancara penulis dengan Ibu Siti Aminah warga Dusun Gayang selaku informan pada tanggal 20 April 2008

"Kulo niki pun salangkung taun lo mbak sadean ten peken". ("Saya ini sudah dua puluh lima tahun berjualan di pasar lo mbak").

Wawancara penulis dengan Ibu Patemi selaku informan pada tanggal 19 April 2008

" Menawi siang mangke jam setunggal kulo bidal ten peken Bojonegoro sadean buwah dhateng pinggir margi celakipun pos pulisi menika. Kinten-kinten nggih bibar jam songoan dalu. Lajeng kulo kulakan damel sadean dhateng nggriya menawi injing." (" Kalau siang nanti sekitar jam satu saya berangkat ke pasar Bojonegoro untuk berjualan buah-buahan di pinggir jalan dekat dengan pos polisi itu. Selesai kira-kira jam sembilan malam. Lalu saya kulakan untuk berjualan mlijo di rumah pada paginya").

Wawancara penulis dengan Ibu Siti Aminah selaku informan pada tanggal 22 April 2008

"Nduk niku nggih kulo ingkang kulak, naming sadean blewah kaliyan nopo niku, mesisan mawon pun" (" Anak perempuan itu juga saya yang kulakan, hanya jual blewah dan sejenisnya, sekalian saja.")

Wawancara penulis dengan Ibu Iti Aminah selaku informan pada tanggal 22 April 2008

" Wonten mawon ingkang tumbas sajatoso sepi. Sekedap malih kulo kukut, radi sonten biasanipun wonten ingkang blonjo, nduk saged kok ngladeni. Nggih telas mawon niku, pun rejeki badhe ten pundhi." (" Ada saja yang beli meskipun ini sepi. Sebentar lagi saya beres, agak sore biasanya ada yang berbelanja, anak perempuan saya bisa mengatasi. Ya habis saja itu, sudah rezeki hendak kamana.")

Wawancara penulis dengan Bapak Zaenal warga Dusun Sawahan selaku informan pada tanggal 25 April 2008

"Sadean nggih kulo dateng. Ngendro pindah. Anu mbak, menawi ten peken niku mboten wanton, nggih mboten patoso wonten ingkang tumbas. Dados ingkang kulo puruki menika nggih buruh ngepak apel niku kadhang nggih

tiyang pados wedi dahteng kali niku. Nggih pokoe menawi tiyang ngaten betahnipun nggih wareg ugi mucali ngelak pindhah." ("Jualan saya ya sampai dusun Banaran. Anu mbak, kalau di pasar itu sedang mengepak apel itu terkadang juga orang menambang pasir di sungai itu. Ya pokoknya orang seperti itu kan butuhnya ya kenyang dan juga menghilangkan haus.")

Wawancara penulis dengan Bapak Zaenal warga Dusun Sawahan selaku informan pada tanggal 25 April 2008

" Lah kados es nki mboten panjang menawi dalu, nggih siang ngaten. Syiam ingkang kepengker kulo sadean niki nggih kathah ingkang tumbas kagem buko niku , nggih kolo sediyani plastikan niku" (Lah seperti es degan ini tidak laku kalau malam hari, ya siang seperti ini. Bulan puasa lalu saya berjualan ini ya banyak yang memebeli, ya saya sediakan platikan itu.")

Wawancara penulis dengan Bapak Zaenal selaku informan pada tanggal 25 April 2008

" Mboten gadhah mbak menawi damel tani, nggih ngaten niki. Menawi mboten kintu, kulo sadean niki milai tahun puluhan, saderenge niku nggih serabutan pun." (Tidak punya mbak kalau tani, ya seperti ini, ya saya ini. Kalau tidak salah saya berjualan ini mulai tahun sembilan puluhan, sebelumnya itu ya bekerja serabutan").

Wawancara penulis dengan Ibu Siti Rodhiyah warga Dusun Sawahan selaku informan pada tanggal 28 April 2008.

".... Pak e kaliyan kulo prei mbak,. Tapi nggih mboten ngangur lah angsal arta saking pundhi menawi ngaten. Tangi niku mbak kadang pesen damel tadarusan, nggih wonten ingkang pesen sedoso ewu kadang nggih kalih dodo mboten tantu, pokoe reganipun mboten banten tebih kaliyan rumiyin nggih sekawan atusan niku, tapi nggih kolu telateni mawon mbak". (".... Bapak dengan saya libur mbak. Tapi ya tidak menganggur lah dapat uang

dari mana jika seperti itu. Tetangga terkadang pesan untuk tadarusan, ya ada yang pesan sejumlah sepuluh ribu kadang ya ada dua puluh ribu tidak tentu, pokoknya harganya tidak terlalu jauh dengan dahulu ya empat ratusan itu, tapi ya saya buat telaten saja mbak.")

Wawancara penulis dengan Bapak Zaenal selaku informan pada tanggal 25 April 2008

".... Kulo sense tiyang asli mriki mbak, kulo perantauan saking Lamongan. Mbok bilih sekitar wolung dsoso gangsal.", (".... Saya ini bukan orang asli sini mbak, saya perantauan dari lamongan. Mungkin sekitar tahun delapan puluh lima.")

Wawancara penulis dengan Ibu Siti Rodhiyah selaku informan pada tanggal 29 April 2008.

"Jaman samonten teksih wonten sekul sewunan lengkap kaliyan the niku. Mboten rugi niku." (Zaman itu masih ada nasi beserta lauk pauk seharga seribu. Lengkap dengan teh juga. Tidak rugi itu").

Wawancara penulis dengan Bapak Zaenal selaku informan pada tanggal 29 April 2008.

"Namung ngaten niki nilai riyin. Setunggal dandang damel sekawan doso. Lajeng ider mawon killing kampung maruki buruh seng kerjo nika lajeng sekolah-sekolah." (" Cuma begini saja mulai dahulu. Satu panci untuk empat puluh sajian. Terus diujakan mengelilingi kampung mendatangi buruh yang sedang bekerja dan juda sekolah-sekolah.")

Wawancara penulis dengan Ibu Siti Aminah selaku informan pada tanggal 20 April 2008.

"Remen mbak ten Jenegoro niku. Kadang menawi rame angsal kalih welas utawi tigo welas, sepi mawon kadhang pitu wolu. Laah dos pundhi jenengan, nggih distort rumiyin ten bakule, kulo angsal sebagian dereng kadang diparingi persenan malih. Poh niku menawi mendhet nggih kintalan saking bakul, pajeng nggih dalune mbayar. Mboten amrat mbak, soale mboten utang damel kulakan". (" Senang mbak di Bojonegoro. Terkadang jika ramai mendapat saatu juta dua ratus atau saatu juta tiga ratus ribu, waktu sepi saja terkadang tujuh ratus sampai delapan ratus ribu. Laah gimana, ya disetor dahulu ke bakul/pedagang besar, saya mendapat sebagian belum masih diberi bonus atau pessenan lagi. Mangga itu mengambilnya ya seukuran kuintal dari bakul, jika laku ya malamnya membayar. Tidak berat mbak soalnya tidak hutang untuk kulakan".)

Wawancara penulis dengan Bapak Zaenal selaku informan pada tanggal 2 Mei 2008.

"Kulo natih mbak, rombongan niku badhe nebas setunggal rombongan, kulo kengken nyobi rumiyin mbak, menawi sampun cecek nggih monggo. Wah mboten rugi kok mbak, mugi-mugi lak dados langganan menawi sampun cecek". (" Saya pernah mbak, ada rombongan yang akan membeli saatu rombongan, saya suruh mencoba dahulu mbak, kalau sudah cocok ya silahkan. Wah tidak rugi kok mbak, semoga kan bisa menjadi langganan kalau sudah cocok".)

Wawancara penulis dengan Bapak Zaenal selaku informan pada tanggal 2 Mei 2008.

" Lha kok ngarep arep busur panah ingkang sampun mlajeng to, kulo niki nggih naming ndereaken mawon." ("Lha kok mengharap busur panah yang sudah melaju, saya ini Cuma bias mengantarkannya saja.")

Wawancara penulis dengan Ibu Siti Rodhiyah warga desa Prambontergayang dudun Sawahan selaku informan pada tanggal 29 April 2008

"Mboten tantu mbak penghasilan niku. Kebutuhan sakniki nggih reno-reno. Wadhuh menawi dipun piker nggih stress mbak" ("Tidak tentu mbak penghasilannya. Kebutuhan sekarang juga macam-macam. Wadhuh kalau dipikir ya stress mbak")

Wawancara penulis dengan Ibu Patemi selaku informan pada tanggal 18 April 2008.

"Njenengan pirsu got ingkang pinggiripun lapangan menika, nggih natih sadean ten mriku, nggih nyemplung ten got niku campur kaliyan tlethong. Tapi nggih kersaning Gusti, kulo saged ndamelaken rayi kulo griya lajeng pendapatan kulo kagem tiyang sepah pun, nggih saged ndadosaken griya niki. Loo, yok nopo njenengan. Sanes kulo tumbas mbak, niki warisan." ("Anda tahu got yang berada di pinggirannya lapangan itu, ya pernah berjualan disitu, ya masuk ke dalam got bersama dengan tai sapi. Tapi ya barokah, saya bias membuatkan adik saya rumah terus pendapatan saya juga untuk orang tua, ya juga bias menadikan rumah ini. Loo gimana. Saya tidak beli mas, ini warisan.")

Wawancara penulis dengan Ibu Patemi selaku informan pada tanggal 18 April 2008.

"Kulo niki mboten sekeco mbak diparingi niku. Raosipun dos pundhi. Ya Allah mular mbak menawi wonten iangkang dimaem." ("Saya tidak enak mbak diberi seperti. Rasanya gimana ya. Ya Allah sedih ketika tidak ada yang bias dimakan.")

Wawancara penulis dengan Ibu Patemi selaku informan pada tanggal 19 April 2008

" Pun kulo manut mawon criosipun Bapak" (" Sudah saya ikut saja apa yang dikatakan bapak.")

Wawancara penulis dengan Ibu Siti Aminah selaku informan pada tanggal 22 April 2008

."Pun kulo sowan ten Yai kok disyarohi ngoten. Nggih lajeng dhateng Jenegoro." ("Lalu saya ke Kyai diperintahkan begitu. Ya terus ke Bojonegoro itu)

Wawancara penulis dengan Ibu Siti Aminah selaku informan pada tanggal 22 April 2008

"Senaoso kulo teksih ngeten, tapi wonten ingkang amrat ngluwehi kulo". (" Meskipun saya masih seperti ini, tapi masih ada yang lebih berat melebihi saya.")

Dokumentasi Foto Hasil Penelitian

Pasar Desa Prambontergayang



Kepala Desa Prambontergayang Bapak Ahmad Saerozi



Bapak Zaenal



Bapak Sapoan



Ibu Piatun



Ibu Munjayanah



Ibu Sulikah



Ibu Siti Aminah



Ibu Patemi



Ibu Siti Rodhiyah

