

No. 25 November 2004

ISSN 1410-895X

ARAH REFORMASI INDONESIA

Pendidikan, Ekonomi, dan Politik

**Pembelajaran dalam
Sistem Pengajaran Kelas**

Wens Tanlain

**Jakarta Apa Boleh Buat :
Ekonomi Moral dan
Ekonomi Rasional Penjaja
Bumbon dari Boyolali**

Anton Haryono

**Mengkritisi
Pemerintahan Baru SBY - JK**

A. Kardiyat Wiharyanto



**LEMBAGA PENELITIAN
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA**

ARAH REFORMASI INDONESIA

POLITIK DAN PENDIDIKAN

DEWAN REDAKSI

Pelindung:

Dr. Paul Suparno, S.J., M.S.T.
Rektor Universitas Sanata Dharma

Penasihat:

Drs. Johannes Eka Priyatma, M.Sc.
Pembantu Rektor I Universitas Sanata Dharma

Pemimpin Redaksi:

Dr. I. Praptomo Baryadi, M.Hum.
Ketua Lembaga Penelitian Universitas Sanata Dharma

Anggota Redaksi:

Prof. Dr. P.J. Suwarno, S.H., Dr. J. Bismoko, Dr. A. Sudiarja, S.J.,
Drs. G. Sukadi, Drs. T. Sarkim, M.Ed., Drs. H. Suseno, TW., M.S.,
Drs. C. Teguh Dalyono, M.S.

Administrasi/Sirkulasi:

Agnes Sri Puji Wahyuni, Bsc.,
Maria Imaculata Rini Hendriningsih, S.E.,
Thomas A. Hermawan Martanto, Amd.

Alamat Redaksi:

LEMLIT SADHAR
Mrican, Tromol Pos 29, Yogyakarta 55002
Telepon: (0274) 513301, 515352, ext. 527
Fax: (0274) 562383.

E-mail: lemlit@staff.usd.ac.id

Redaksi terbuka untuk menerima tulisan dalam bidang budaya, sosial, ekonomi, politik, hukum, dan religi dari pembaca. Tulisan ditulis berdasarkan disiplin ilmu masing-masing sehingga mempunyai landasan teori yang dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah. Tulisan diketik pada kertas kuarto dengan dua spasi, antara 15 - 20 halaman, dan dikirim ke alamat redaksi

KATA PENGANTAR

Jurnal *Arah Reformasi Indonesia* nomor 25 ini menyajikan artikel yang membahas masalah pendidikan, sosial-ekonomi, dan politik. Artikel pertama yang ditulis oleh Wens Tanlain membahas masalah pendidikan di sekolah, khususnya masalah pembelajaran dalam sistem pengajaran di kelas. Artikel kedua yang ditulis oleh Anton Haryono mengangkat masalah ekonomi moral dan ekonomi rasional penjaja *Bumbon* dari Boyolali. Artikel ketiga yang ditulis oleh A. Kardiyat Wiharyanto menyajikan bahasan yang kritis terhadap pemerintahan baru yang dipimpin oleh Susilo Bambang Yudhoyono dan Muhammad Jusuf Kalla.

Masalah-masalah tersebut merupakan masalah yang aktual, yaitu masalah yang sedang kita hadapi. Pembahasan masalah-masalah tersebut dalam jurnal ini diharapkan dapat memberikan inspirasi kepada sidang pembaca untuk turut merenungkan dan memikirkan penyelesaian berbagai masalah kehidupan berbangsa dan bernegara. Jika hal itu terjadi, tujuan penerbitan jurnal ini, yaitu mengawal jalannya reformasi masyarakat ke arah yang benar, dapat tercapai.

Sekian dan selamat membaca jurnal ini.

Yogyakarta, November 2004

Redaksi

DAFTAR ISI

Kata Pengantar	iii
Daftar Isi	iv
PEMBELAJARAN DALAM SISTEM PENGAJARAN KELAS	1
• 1. Berawal dari Model Luhur	1
• 2. Sistem Pengajaran Kelas	5
• 3. Pengajaran Kelas dan Kurikulum Sekolah	8
• 4. Tiga Pendekatan pembelajaran	10
• Daftar Pustaka	14
JAKARTA APA BOLEH BUAT: EKONOMI MORAL DAN EKONOMI RASIONAL PENJAJA BUMBON DARI BOYOLALI	16
• A. Pengantar	16
• B. Kampung Asal Para Penjaja	18
• C. Latar Belakang Sosial dan Motivasi Usaha	19
• D. Dimensi Ekonomi Moral	22
• E. Dimensi Ekonomi Rasional	29
• F. Penutup	32
• Daftar Pustaka	34
MENGKRITISI PEMERINTAHAN BARU SBY-JK	35
• Pendahuluan	35
• Mengapa SBY Menang?	37
• Kekhawatiran terhadap SBY-JK	38
• Beban Tugas SBY-JK	41
• Penutup	45
• Daftar Pustaka	46
• Catatan	47

JAKARTA APA BOLEH BUAT: EKONOMI MORAL DAN EKONOMI RASIONAL PENJAJA *BUMBON* DARI BOYOLALI

Anton Haryono

A. Pengantar

Makalah ini merupakan ringkasan dan susunan ulang hasil penelitian saya berjudul "Kampung Jakarta Kampung: Komunitas Penjaja Bawang dari Boyolali" yang di sponsori oleh kerjasama Ford Foundation, Lembaga Studi Realino, dan University of Michigan pada tahun 2001-2002. Ketika saya mempelajari buku yang disunting oleh Ahimsa-Putra, *Ekonomi Moral, Rasional, dan Politik dalam Industri Kecil di Jawa: Esei-esei Antropologi Ekonomi* (2003), saya tertarik untuk mengkaji ulang hasil penelitian saya itu dalam konteks studi antropologi ekonomi. Tulisan ini mendapat inspirasi dari karya Destha T. Raharjana tentang dimensi moral dan rasional yang bereksistensi secara bersamaan pada usaha konfeksi di Mlangi.

Seperti dikemukakan Ahimsa-Putra (2003), istilah ekonomi moral pertama kali diperkenalkan oleh E.P. Thompson (1966) dalam bukunya *The Making of the English Working Class*. Istilah ini menjadi populer di Indonesia setelah karya James C. Scott *The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia* (1976) diterjemahkan menjadi *Moral Ekonomi Petani* (1983). Inti pendekatan ekonomi moral adalah menempatkan nilai-nilai sosial sebagai faktor yang berpengaruh dalam sistem ekonomi. Dalam konteks ini, perilaku ekonomi masyarakat diatur oleh moralitas tertentu yang dikenal dengan etika subsistensi. Ringkasnya, dunia moral manusia menentukan atau berpengaruh terhadap perilaku dan pilihan-pilihan yang diputuskan manusia (Wilk, 1995: 38).

Menurut Scott, petani di Asia Tenggara mendasarkan perilaku ekonominya pada pandangan moral tertentu yang berbeda dengan pandangan yang dipakai oleh golongan masyarakat lain. Apa yang dipahami Scott kemudian dikritik oleh Samuel Popkin melalui karyanya *The Rational Peasant: The Political Economy of Rural Society in Vietnam* (1979). Popkin menegaskan perihal keberadaan petani rasional, bukan petani moral. Menurutnya, petani di kawasan Asia Tenggara pada dasarnya tidak berbeda

dengan manusia-manusia lain di muka bumi. Mereka adalah orang-orang yang rasional juga, yang memperhitungkan segala sesuatunya dalam kerangka untung dan rugi. Oleh karena itu, ekonomi mereka adalah ekonomi yang rasional, sama rasionalnya dengan ekonomi orang Barat (Ahimsa-Putra, 2003: 28).

Dalam konteks antropologi ekonomi, ekonomi moral dan ekonomi politik dapat dilihat sebagai kelanjutan dari debat antara kaum substantivis dan kaum formalis dalam bentuk baru. Ekonomi moralnya Scott, menempati alur yang sama dengan ekonomi substantif, yakni menempatkan nilai-nilai sosial sebagai faktor yang berpengaruh terhadap sistem ekonomi. Sementara itu, ekonomi politiknya Popkin, sejalur dengan ekonomi formal, berkeyakinan bahwa rasionalitas untung-rugi berlaku universal, tak terkecuali di kalangan petani kecil (Sairin dkk., 2002: 219).

Kontroversi pendekatan dalam antropologi ekonomi mulai muncul setelah Firth, Goodfellow, dan Herskovits menerbitkan buku mereka *LeClair dan Schneider*, (1968: 6). Dari mereka lahir pandangan tentang universalitas konsep-konsep ilmu ekonomi. Tindakan manusia yang didasarkan pada prinsip maksimisasi, menurut mereka, tidak hanya menjadi monopoli manusia modern, tetapi juga berlaku pada masyarakat primitif dan tradisional. Oleh Karl Polanyi, ekonomi sebagai proses maksimisasi (arti formal) dibedakan dengan ekonomi sebagai upaya manusia untuk memenuhi kebutuhan hidup di tengah-tengah lingkungan alam dan lingkungan sosial (arti substansial). Lebih lanjut, Polanyi berpandangan bahwa ekonomi dalam arti substantif-lah yang berlaku universal, bukan dalam arti formal (Sairin dkk., 2002: 16-17).

Baik Scott maupun Popkin memiliki pendukungnya masing-masing. Meskipun demikian, polemik yang pernah muncul tidak memenangkan salah satu pihak, tetapi membuka semacam jalan tengah, yang mengakui kebenaran masing-masing pendapat. Menurut pandangan poros tengah ini, ekonomi moral juga dapat dikatakan sebagai ekonomi rasional dalam konteksnya sendiri. Meskipun petani melakukan pemilihan-pemilihan atas dasar moralnya, hal itu merupakan bentuk rasionalitas juga. Di lain pihak, suatu pilihan rasional pada dasarnya juga sebuah pilihan berdasarkan moralitas tertentu, sebagaimana pernah dikemukakan oleh Cancian (Ahimsa-Putra, 2003: 32). Pertimbangan moral ataupun pertimbangan rasional menjadi bersifat relatif.

Dalam banyak keterbatasan, makalah ini hendak mendeskripsikan dunia hidup para pelaku sektor informal kepenjajaan bumbu dapur asal Boyolali di pasar-pasar Jabotabek dan memahami keberlakuan secara

bersama-sama antara dimensi moral dan dimensi rasional dalam aktivitas usaha mereka. Bermula dari awal 1980-an, sektor penuh peluh ini kini (2004) telah menyerap sekitar 100 orang miskin dari beberapa kampung di Boyolali.

B. Kampung Asal Para Penjaja

Desa Pelem (Simo) serta desa Babadan dan desa Ngaglik (Sambi) merupakan tempat asal penjaja bumbu dapur sebagaimana dimaksud dalam makalah ini. Mereka berasal dari 6 kampung yang saling berbatasan. Sebagian besar tanah di tiga desa itu berupa tegalan dan pekarangan tadah hujan. Seperti kecenderungan umum di Jawa, kepemilikan rata-rata untuk setiap keluarga amat sempit. Bahkan, pengepungan berantai telah sampai pada titik kritis, sehingga melahirkan generasi tuna kisma (Hagul, 1985: 26). Bagi mayoritas warga kampung asal penjaja, tanah sesungguhnya tetap merupakan harta sosial ekonomi yang berharga. Namun, karena pengolahannya tergantung pada air hujan dan dengan kepemilikan yang sering amat sempit, tanah tidak lagi menjadi satu-satunya sumber nafkah bagi banyak keluarga.

Untuk itu, dalam rangka mencukupi kebutuhan sehari-hari, banyak petani harus menekuni pekerjaan sampingan, seperti pertukangan (tukang kayu dan tukang batu), *perblantikan* (makelar jual-beli ternak), *sayangan* (kepenjajaan perkakas dapur dari tembaga), dan tukang gigi. Ketidacukupan hasil pertanian benar-benar menyebabkan warga kampung “menggeliat” di luar sektor itu. Pekerjaan lain yang cukup menonjol adalah kerja di pabrik tekstil, terutama bagi kaum wanita. Meskipun upahnya rendah, kerja di pabrik memiliki kontribusi signifikan bagi keselamatan ekonomi keluarga. Selain sektor-sektor pekerjaan seperti telah disebutkan, beberapa warga (dalam jumlah yang amat kecil) berstatus sebagai pegawai negeri sipil, seperti guru dan polisi. Mereka adalah bagian dari elit desa.

Secara umum perspektif untuk meningkatkan pendapatan keluarga telah lama tumbuh pada masyarakat kampung tempat asal para penjaja. Hanya saja mereka sering terbentur pada terbatasnya alternatif yang relatif permanen dan handal. Usaha-usaha ekonomi warga teramat sering menjadi tak berdaya karena “diterkam” oleh kekuatan-kekuatan besar kapitalistik supra lokal. Sektor pertanian tergantung pada pupuk buatan dan pestisida. Sektor peternakan ayam ras dan burung puyuh, yang juga pernah diusahakan oleh beberapa warga, punah karena bangkrut. Para peternak tidak memiliki posisi tawar dalam pembelian bibit, pakan, peralatan, dan obat-obatan, serta dalam penjualan produk. Penanaman pohon sengon

secara massal untuk memasok kebutuhan industri kertas pun hanya menambah deretan panjang kemalangan warga kampung.

Kampung-kampung tempat asal para penjaja tidak hanya berhimpitan secara geografis, tetapi juga memiliki kesamaan sosial-budaya. Kampung-kampung itu diikat oleh pergaulan sehari-hari yang cukup intensif, bahkan banyak warga disatukan oleh ikatan kekerabatan. Empat kampung memang beda desa, bahkan beda kecamatan beda *kawedanan*, tetapi semakam, sewarung atau sepasar, dan sering sekenduri; bahkan, pada masa lalu juga sesumur atau sesendang (sumber air bersih). Meskipun pengaruh monetisasi semakin menguat, hidup *pirukun* dalam bentuk *sumbang-rewang* masih cukup menonjol. Tradisi hajatan seperti sepasaran bayi, khitanan, dan perkawinan sering menyita banyak waktu, tenaga, dan biaya bagi siapa saja yang tidak ingin digunjingkan oleh sasamanya. Dalam pesta-pesta seperti itu kesibukan bukan hanya menjadi urusan keluarga, tetapi urusan seluruh kerabat dan warga kampung.

Dari segi pendidikan, hanya beberapa keluarga saja, terutama keluarga guru, yang menyekolahkan anak-anaknya ke jenjang pendidikan tinggi. Keluarga petani umumnya hanya menyekolahkan anak-anak mereka hingga SMTA dan inipun jumlahnya relatif kecil. Mayoritas warga, semakin tua usianya semakin rendah tingkat pendidikan formalnya. Bahkan, kebanyakan warga yang lahir pada awal 1960-an praktis hanya mengenyam pendidikan dasar. Padahal, Simo sebagai ibukota kecamatan, merupakan pusat pendidikan (setelah kota Boyolali) bagi daerah Boyolali.

C. Latar Belakang Sosial dan Motivasi Usaha

Secara garis besar latar belakang pendidikan para penjaja bumbu dapur asal Boyolali di pasar-pasar Jabotabek bervariasi dari tidak pernah sekolah hingga tamatan SMTA. Orang-orang yang paling dulu menekuni sektor ini, yang datang di Jakarta pada awal 1980-an, umumnya tidak tamat SD. Tamatan SMTA jumlahnya tidak lebih dari 15 persen dan datang di Jakarta pada waktu yang lebih kemudian. Pendidikan tertinggi para penjaja sebagian besar tetap sebatas SD/SMP. Banyak di antara mereka memulai aktivitas kepenjajaannya pada usia yang masih cukup muda (16 tahun). Hal ini sesuai dengan temuan para ilmuwan sosial, bahwa sektor informal biasanya dimasuki oleh kelompok masyarakat berpendidikan rendah (Manning, 1985: 90).

Komposisi usia para penjaja berkisar antara 18 hingga 60 tahun, dengan jumlah terbesar pada usia di bawah 40 tahun. Awalnya sektor kepenjajaan bumbu dapur ini ditekuni oleh para wanita, baik yang telah berkeluarga

maupun yang belum. Karena uang yang diperoleh cukup signifikan bagi ekonomi keluarga, para suami dan lelaki lajang lainnya kemudian menyusul. Kini komposisi perempuan dan lelaki relatif sama, dan menjadi perkecualian bagi yang telah berkeluarga bila pasangan hidupnya tetap tinggal di desa.

Mayoritas penjaja memang telah berkeluarga, tetapi banyak di antara mereka mulai menekuni sektor informal itu sejak masih lajang. Sementara itu, para penjaja yang belum berkeluarga tidak lain adalah anak, keponakan, atau saudara dari penjaja yang datang lebih dulu. Pertalian keluarga yang sedemikian kuat barangkali merupakan penanda sulitnya mencari alternatif pekerjaan bagi keluarga miskin. Ketika seseorang merasakan kemanfaatan atau keberhasilan suatu usaha, ia akan mengajak serta keluarga dekatnya. Atau sebaliknya, bila seseorang memahami usaha orang lain sebagai sesuatu yang berhasil, ia akan mengikuti jejaknya. Selain itu, karena beban berat perekonomian harus dipikul oleh keluarga, maka siapapun anggota keluarga yang telah dianggap cukup kuat untuk bekerja akan ditarik ke dalamnya.

Para penjaja tidak hanya berasal dari kampung miskin, tetapi juga dari keluarga miskin. Hasil wawancara menunjukkan perihal pendapatan yang tidak memadai untuk kebutuhan sehari-hari ketika mereka masih di kampung. Bagi penjaja kelompok muda, tidak meneruskan sekolah atau bahkan tidak mampu menamatkan pendidikan dasar, merupakan indikasi kemiskinan keluarga. Sebagian besar penjaja datang di Jakarta tanpa modal, kecuali tenaga dan semangat. Mereka pergi untuk mempertahankan hidup, agar tetap dapat hidup, sehingga tidak ada sesuatu yang dapat dibawa. Kepemilikan lahan pertanian yang amat sempit pada kebanyakan penjaja, atau bahkan praktis tidak memiliki untuk sebagian di antara mereka, jelas-jelas menunjukkan kemiskinan. Hal ini sesuai dengan temuan Todaro bahwa migrasi dari desa ke kota menggambarkan kondisi kehidupan yang teramat parah di daerah pedesaan (*ibid*: 7).

Sebelum menekuni kepenjajaan bumbu dapur, para perempuan menyatakan tidak memiliki pekerjaan yang berarti. Mereka yang memulai usaha setelah berkeluarga dulunya praktis sekedar membantu suami dalam bertani lahan sempit. Buruh di sektor pertanian dulu juga sering dilakukan, tetapi umumnya terbatas pada proses penanaman dan penyiangan. Sebagai akibat modernisasi, pemanenan padi, kecuali milik sendiri, tidak lagi menyerap buruh wanita seperti pada zaman "ani-ani" (lihat Wibowo dan F. Wahono, 2003: 227-264). Bagi penjaja pria terdapat variasi pekerjaan sebelum mereka menekuni kepenjajaan bumbu dapur di pasar-pasar Jabotabek.

Selain sebagai petani atau buruh tani, ada juga yang pernah menjadi tukang gigi, *sayangan*, sopir, penjual pakaian, atau sebagai buruh pabrik. Bahkan beberapa di antara mereka pernah mengadu nasib ke luar Jawa. Dari sini tampak bahwa sesungguhnya mereka terus menggeliat untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga.

Dari uraian di atas tampak bahwa tidak ada seorangpun penaja yang mulai usahanya dalam rangka investasi kapital atas sejumlah tabungan. Mereka termotivasi untuk berusaha bukan karena kelebihan harta dan demi akumulasi kekayaan, tetapi karena keterbatasan-keterbatasan ekonomi. Mereka bukanlah orang yang diuntungkan oleh "pembangunan", tetapi korban strukturalnya. Bahwa mereka korban pembangunan telah banyak dikaji oleh para ilmuwan sosial. Seperti dikemukakan Loekman Soetrisno, substansi dari kemiskinan di Indonesia adalah tidak adanya etika pembangunan (Dewanta, dkk., 1995: 20). Karena mereka yang terlibat dalam sektor informal pada umumnya miskin, berpendidikan rendah, dan tidak terampil, mereka bukan kapitalis yang mencari investasi serba menguntungkan dan bukan pengusaha seperti dikenal pada umumnya. Cakrawala mereka terbatas pada pengadaan kesempatan kerja dan menghasilkan pendapatan yang langsung bagi dirinya sendiri (Manning, 1985: 90).

Pernyataan-pernyataan pelaku seperti: "kalau tetap di desa mau kerja apa, mau makan apa?" atau "walaupun tidak berlebih kini lebih baik, bisa makan, bisa membeli mainan untuk anak-anak" atau "kalau bisa anak sekolah saja, tidak seperti bapak dan ibunya", secara jelas menunjukkan sifat kesederhanaan langkah usaha mereka, serta menggambarkan latar belakang kehidupan sebelumnya. Dengan demikian, motivasi untuk menekuni kepenjajaan bumbu dapur di Jabotabek adalah bagaimana kesusahan-kesusahan aktual dapat diatasi. Bagi keluarga miskin, demikian penuturan seorang penaja, tidak bekerja adalah malapetaka. Anak-anak, laki-laki ataupun perempuan, akan cepat matang dan tanggap akan posisinya dalam keluarga. Ketika menginjak remaja, mereka umumnya menyadari bahwa usaha penyelamatan ekonomi keluarga mengharuskan partisipasi aktif mereka.

Sikap hidup para remaja miskin tadi cukup jelas dari tindakan-tindakan mereka. Pertama, banyak di antara mereka mulai bekerja pada usia yang sesungguhnya pada ambang dewasa pun belum. Kedua, hasil jerih payah bukan hanya untuk diri sendiri, sehingga dalam kondisi susah sekalipun kiriman uang untuk orang tua tetap dilakukan. Ketiga, mereka umumnya melakukan semua itu dengan penuh kesadaran. Dari kondisi sosial yang

serba terhimpit dan sikap hidup mau berbagi beban, mereka merantau untuk mengais rupiah yang masih tercecer dari “pembangunan”. Bahwa di Jakarta lebih mudah mendapatkan uang juga menjadi salah satu daya dorong mereka untuk mengambil keputusan. Arus informasi tentang Jakarta sedemikian cepat untuk diakses oleh siapa saja, kapan saja, dan dimana saja. Para migran yang lebih dulu, yang kehidupan sosial-ekonominya tampak menjadi lebih baik, merupakan sumber referensi yang paling sering dikemukakan.

Dari wawancara tidak terungkap bahwa pilihan bekerja di Jakarta karena kota ini menyediakan berbagai fasilitas untuk aktualisasi diri dalam alur modernitas. Bahwa di Jakarta tersedia amat banyak fasilitas jelas mereka mengetahuinya, tetapi tidak pernah dijadikan pertimbangan. Artinya, mereka memiliki kebutuhan spesifik yang berkaitan dengan realitas sosial-ekonomi kontemporeranya, yakni menyasiasi himpitan-himpitan hidup. Hal ini tampak dari minimnya perhatian mereka untuk kebutuhan yang sifatnya rekreasional. Perempuan “sang cikal bakal”, misalnya, menuturkan bahwa selama lebih dari 20 tahun bekerja di Jakarta hidupnya praktis sebatas rumah dan pasar. Sebagian besar penjaja juga menyatakan hal yang hampir sama. Bila ada waktu luang “pasca-pasar” paling-paling untuk istirahat atau tiduran di pondokan. Rutin harian tenaga dicurahkan sepenuhnya untuk bekerja.

D. Dimensi Ekonomi Moral

Indung Mengindung. Seperti telah disinggung pada bagian depan, sebagian besar penjaja datang di Jakarta tanpa modal. Dalam kondisi demikian, mereka tidak mungkin bisa langsung memasuki dunia kepenjajaan secara mandiri. Apalagi mereka, pada saat baru tiba, juga belum memiliki pengetahuan yang memadai tentang peta kewilayahan dan perilaku pasar Jabotabek. Konsekwensi dari realitas ini, mengindung pada orang yang telah lebih dulu datang dan menekuni usaha menjadi suatu kelaziman pra-mandiri. Mengindung bukan hanya persoalan numpang makan dan numpang tidur, tetapi juga bagian dari proses *nyantrik* atau magang, sehingga darinya akan diperoleh pengetahuan dan kecakapan dalam dunia kepenjajaan.

Penjaja yang lebih dulu datang umumnya amat akomodatif terhadap pendatang baru seasal. Mereka menyadari bahwa setiap pendatang baru perlu ditolong, seperti mereka dulu juga memperoleh pertolongan dari orang yang lebih awal tiba. Syarat pertolongan hanya satu, yakni bersedia mengikuti proses magang seperti yang pernah mereka jalani. Dalam proses

magang, seseorang tidak hanya akan mendapatkan pengetahuan dan kecakapan kerja, tetapi juga kesempatan untuk mengumpulkan modal usaha dari setiap upah pekerjaannya. Cukup menarik, bagi pendatang baru yang tidak ada hasrat mandiri cenderung dibikin tidak kerasan. Sebaliknya, yang menunjukkan antusiasme dan cerdas dalam membangun pasar akan segera dimandirikan. Dalam konteks ini tidak ada niat "politik" dari sang penolong untuk menjerat anak asuhnya sebagai buruh, karena konsep majikan dan buruh sejak awal memang tidak dikenal.

Kesediaan penjaja yang telah relatif mapan untuk mendidik dan membekali sesamanya yang lain menjadi penjaja baru merupakan bagian dari perspektif moral. Mereka memahami apa yang dilakukan sebagai kewajiban sosial, tanpa harus sibuk mengkalkulasi untung-rugi material (ekonomi) bagi diri sendiri. Mereka dulu bisa menjadi penjaja juga atas pertolongan orang lain, sehingga hal serupa mesti dilakukan kepada orang-orang baru yang membutuhkan. Ditinjau dari segi ekonomi, mendidik pendatang baru sesungguhnya tidak menghasilkan keuntungan material baginya. Basis dari tindakan itu tidak lain adalah prinsip hidup saling berbagi, sesuatu yang dipahami sebagai keniscayaan (baik dan benar).

Indung mengindung dan kepemagangan berlangsung tanpa hambatan antara lain ditopang oleh adanya jalinan "keluarga". Keluarga di sini bisa dalam arti harafiah anak, keponakan, adik, kakak, sepupu, atau menantu; bisa pula kawan sekolah atau teman sekampung. Selama dikenal dan menunjukkan hasrat besar untuk bekerja, siapapun yang datang akan diterima layaknya keluarga sendiri. Para pendatang baru tidak pernah dianggap sebagai calon kompetitor. Hidup bersama cenderung dihayati sebagai "perlu saling tolong menolong". Tidak ada kata "rugi", dan bila seseorang berhasil melaksanakan "kewajibannya" (melatih orang yang berhasrat), maka ia akan memperoleh "untung" tersendiri (secara sosial). Karena sistem magang tumbuh sejak awal, tidak aneh bila sekitar 100 penjaja cenderung memiliki sikap hormat kepada "sang cikal bakal", meski hanya beberapa orang saja yang pernah dilatihnya. Sikap hormat juga tampak begitu kuat kepada mantan pelatih masing-masing.

Membangun Kepaduan Sosial. Pemahaman diri penjaja sebagai "dibesarkan oleh" dan "penghutang budi kepada" pendahulu telah melanggengkan hubungan sosial yang cukup padu di antara mereka di kancah perjuangan hidup yang sesungguhnya keras. Kepaduan ini semakin kuat ketika sebagian besar penjaja *mondok* pada kampung yang sama (Kampung Rambutan) dan praktis saling bersebelahan. Karena saling berdekatan, interaksi sosial di antara mereka tak ubahnya seperti di

kampung halaman, bahkan tampak jauh lebih akrab. Meskipun peri kehidupan ekonomi ditopang oleh kepenjajaan barang di pasar, mereka tidak mengambil sikap untuk saling bersaing.

Memperluas pasar memang merupakan agenda setiap penjaja. Namun, hal ini dilakukan secara cermat dan beretika. Mereka tidak akan menyerobot konsumen penjaja lain, sekalipun bukan temannya seasal. Bahkan sering terjadi, apabila seseorang memiliki konsumen yang cukup banyak, sementara yang lain (biasanya pendatang baru) hampir putus asa dalam memperolehnya, ia akan memberikan sebagian kepada temannya itu. Ia akan senang bila pendatang baru yang dinilai memiliki motivasi yang tinggi tidak kembali ke kampung halaman, kendati hal itu harus dilakukan dengan memberikan sebagian konsumennya.

Tanpa perspektif moral yang terbangun secara baik, apalagi hidup di sebuah metropolitan yang keras, seseorang tidak akan begitu mengindahkan sesamanya. Hidup *guyub-rukun* ala desa (meski hal ini tidak berarti tanpa konflik) ikut membentuk sikap penjaja dalam mempresentasikan diri di antara penjaja-penjaja yang lain. Untuk kasus mereka, secara nyata tampak bahwa yang kuat bersedia membantu yang lemah, bukan mengeksploitasinya atau mendepak keluar dari pasar melalui kompetisi harga. Bahkan, ketika seseorang membutuhkan modal tambahan dalam rangka mengapresiasi suatu prospek baru, ia akan relatif mudah memperolehnya dari sesama penjaja. Hal ini penting karena peminjaman-peminjaman formal di bank nyaris tidak mereka kenal.

Selain tinggal pada kampung pondokan yang sama, para penjaja seasal juga membangun suatu perkumpulan bersama (organisasi). Perkumpulan ini bukan sebagai media perjumpaan (karena setiap hari mereka saling berinteraksi), tetapi sabagai salah satu perangkat usaha. Arisan dan simpan pinjam merupakan aktivitas utamanya. Siapa yang harus diprioritaskan dalam peminjaman uang diformulasikan dengan cermat dan tak seorang pun berusaha untuk mengabaikannya. Melalui perkumpulan ini pula mereka ikut berpartisipasi dalam memecahkan persoalan-persoalan yang dihadapi oleh kampung halaman yang mereka tinggalkan.

Kepaduan sosial juga mereka usahakan dengan penduduk setempat (orang-orang Betawi). *Bumbon* dapur dalam jumlah banyak dan aneka ragam menimbulkan bau tak sedap. Untuk dapat diterima tanpa masalah oleh masyarakat setempat, para penjaja sering menawarkan *bumbon* secara gratis kepada pemilik pondokan dan tetangga. Konon hal ini memunculkan beberapa kemudahan, termasuk kesediaan di antara mereka membantu (kadang-kala) dalam kupas mengupas bawang. Dalam matra ekonomi

rasional (artian sempit), hal itu tidak perlu dilakukan, karena para penjaja telah memenuhi kewajibannya, yakni membayar uang pondokan sebagaimana telah disepakati. Namun demikian, perikehidupan sosial menuntut sikap yang lebih adaptif dan akomodatif terhadap lingkungannya.

Pemasaran "Taruh Dulu Tagih Kemudian". Para penjaja, dalam pemasaran dagangan kepada bakul-bakul di pasar memakai model "taruh dulu tagih kemudian". Mengingat jumlah penjaja untuk setiap pasar cukup banyak, menghendaki pembayaran kontan pada saat transaksi menjadi tidak efektif. Padahal, yang diperdagangkan adalah barang-barang yang relatif tidak tahan lama. Selain itu, para penjaja modal kecil butuh jaminan bahwa setiap hari mereka memperoleh nafkah hidup dari usaha tadi. Dari sini mereka kemudian berkepentingan untuk membangun jaringan pasar dalam paradigma kepelanggan. Lebih lanjut, sistem "taruh dulu tagih kemudian" dirasa lebih cocok atau operasional daripada kepelanggan model "bayar kontan dengan diskon".

Jaringan kepelanggan yang cukup luas akan memberikan kepastian perihal pemasaran barang kepada para bakul. Namun, sistem "taruh dulu tagih kemudian" bukan tanpa resiko. Potensi terjadinya penunggakan-penunggakan pembayaran, bahkan setelah penunggakan menggelembung besar bakulnya kabur, bisa terjadi kapan saja. Sistem pemasaran seperti itu sama artinya dengan "silahkan bawa pergi bila mau". Terbukti, salah satu pengalaman pahit para penjaja adalah tidak terbayarnya sejumlah dagangan yang telah disetor kepada bakul. Hal ini biasanya terjadi ketika mereka baru saja memasuki dunia informal tadi. Atau, ketika mereka belum mampu memetakan karakter-karakter bakul yang akan dijadikan pelanggan.

Karena sistem pemasarannya tidak dapat diubah, mereka kemudian berusaha mencerdaskan diri dalam beradaptasi. Pencerdasan itu ditempuh antara lain dengan cara mencermati potensi para bakul, mana yang layak dijadikan langgan dan mana yang harus diabaikan. Bakul-bakul berkios kemudian menjadi tumpuan, sedangkan bakul-bakul di atas lapak darurat ditinggalkan. Lebih lanjut, kepada bakul-bakul berkios langganannya, para penjaja juga berusaha membangun relasi sosial seintim mungkin. Agenda terpenting mereka adalah menjaga keberlanjutan hubungan kerja dengan para pelanggan. Para bakul tidak akan berpindah ke penyeter lain, kecuali bila penyeter langganannya lalai menunaikan "kewajiban" dalam menyeter barang sedemikian rupa sehingga mengganggu kerja mereka.

Untuk itu, bila seorang penyeter akan pulang kampung selama seminggu, misalnya, ia lebih dulu harus menyeter barang kepada para bakul langganannya cukup untuk waktu jeda pasar itu. Bila kedatangan

kembali ke Jakarta tidak tepat waktu, maka akibatnya akan fatal. Bakul-bakul langganannya yang telah kehabisan barang setoran darinya akan terpicu untuk memutuskan hubungan kerja. Dalam konteks ini, penyeter harus mampu mendisiplinkan diri untuk menepati rencana-rencana yang telah disusun, termasuk lama waktu pulang kampung. Bila kerena sesuatu hal "jeda pasar" molor, ia akan mendelegasikan salah seorang temannya untuk menyeter barang (secara darurat) ke bakul-bakul langganannya tersebut.

Kepelangganan dengan sistem "taruh dulu tagih kemudian" pada dasarnya merupakan sistem yang didasarkan pada kesalingpercayaan. Baik penyeter maupun terseter harus mampu saling meyakinkan diri satu sama lain akan kewajiban masing-masing, sehingga tidak ada pihak yang merasa dirugikan. Lebih lanjut, dengan sistem kepelangganan yang mengandalkan kepercayaan personal ini, pihak penyeter akan mendapatkan kepastian dalam menyalurkan barang, dan pihak terseter memperoleh jaminan dalam mendapatkan barang yang akan dijual lebih lanjut ke konsumen. Dari sini logis jika tidak terjadi saling serobot antar penjaja melalui kompetisi harga, karena sistem kepelangganan akan menguntungkan kedua belah pihak, sehingga upaya untuk mempertahankannya bukan semata-mata urusan penyeter (penjaja) tetapi juga urusan terseter (bakul).

Kulakan "Ambil Dulu Bayar Kemudian". Apabila para penjaja menerapkan model pemasaran "taruh dulu tagih kemudian", maka ketika mereka kulakan sedapat mungkin juga memperoleh kesempatan dari juragan besar di pasar induk (Kramatjati) untuk "ambil dulu bayar kemudian". Model ini dimungkinkan karena jumlah juragan juga cukup banyak dan semua berkepentingan untuk memperbesar usaha. Salah satu caranya adalah memperbanyak jumlah penjaja yang akan mendistribusikan lebih lanjut ke para bakul di seantero Jabotabek. Fasilitas seperti itu akan didapat oleh para penjaja bila mereka sudah cukup dikenal prestasi dan integritasnya oleh juragan. Mengingat juragan juga tahu bahwa kepenyeteran barang kepada para bakul memakai model "taruh dulu tagih kemudian", maka penunggakan-penunggakan pembayaran barang yang diambil darinya juga memiliki toleransinya sendiri. Pada saat menjelang lebaran, tunggakan-tunggakan itu akan dilunasi bila seseorang masih ingin memperoleh fasilitas serupa pasca-lebaran. Mereka yang tidak mengindahkan aturan main yang penuh kepercayaan personal itu, cepat atau lambat, akan terlempar dari pasar.

Kesalingpercayaan antara juragan besar di pasar induk dan para penjaja tampak begitu kuat. Dari kesalingpercayaan itu, masing-masing

mendapatkan kemanfaatan yang signifikan. Bahkan, ketika dunia perbankan praktis tidak dikenal oleh para penjaja dan perluasan usaha pada tingkat kepenjajaan amat terbatas, uang hasil usaha sering dititipkan kepada juragan langganan mereka. Penitipan uang ini, yang lazimnya dikonversi dalam bentuk barang, sudah tentu semakin memantapkan sikap saling percaya. Ketika jumlah titipan dirasa sudah cukup banyak, penitip akan mengambilnya dalam bentuk uang tunai antara lain untuk keperluan non-usaha, seperti membeayai hajatan, membeli tanah, atau membangun rumah di kampung halaman. Bahkan, ketika kebutuhan-kebutuhan itu masih membutuhkan uang tambahan, penitip yang dikenal baik integritas sosial dan reputasi usahanya akan diberi pinjaman oleh juragannya.

Goncangan sistem terjadi ketika krisis ekonomi sedang berada pada puncaknya. Para penjaja berlipat ganda jumlahnya seiring dengan masuknya orang-orang baru yang terkena PHK perusahaan. Para juragan kemudian menerapkan model "bayar kontan" bagi penjaja-penjaja yang hendak kulakan. Sementara itu, model "taruh dulu tagih kemudian" ke para bakul yang diterapkan oleh para penjaja justru semakin diperkuat oleh munculnya penjaja-penjaja baru yang sedemikian banyak. Pada sisi lain, goncangan sistem tadi memunculkan juragan (kecil) baru di antara para penjaja sendiri. Penjaja yang sukses, selain tetap memasok barang kepada bakul-bakul langganannya di pasar, merintis usaha untuk melayani penjaja lain seasal dengan model "ambil dulu bayar kemudian". Artinya, dari perspektif penjaja, goncangan sistem kulakan teratasi. Lagi-lagi di sini perputaran modal, meski di Metropolitan dan keadaan ekonomi sedang krisis, didasarkan pada kepercayaan personal.

Menariknya lagi, ketika tunggakan-tunggakan semakin membesar dan modal cadangan tidak lagi mampu menutupnya, sang (semi) juragan masih percaya bahwa pada suatu saat akan terbayar. Bagaimanapun, katanya, para penunggak itu tidak lain adalah saudara-saudaranya sendiri, atau setidaknya orang-orang seasal. Demikian juga, para penunggak tegas menyatakan sebagai malu (aib) besar bila hutang-hutangnya tak terlunasi. Ketika seseorang tidak lagi mampu berperan sebagai juragan dan kembali sebagai penjaja seperti sedia kala, ia tidak keberatan posisi kejuraganannya digantikan oleh temannya. Kemunculan-kemunculan baru juragan kecil, setelah sesamanya gagal, selain dalam rangka peningkatan usaha (rasional), juga diwarnai oleh pertimbangan bahwa banyak di antara para penjaja seasal hanya bisa bertahan dalam model *ngalap-nyaur*. Di sini ada perpaduan antara spekulasi, kalkulasi-kalkulasi, dan niat untuk mengapresiasi batas-batas kemampuan usaha komunitasnya. Lagi pula, bila

juragan kecil tadi mengambil barang dalam jumlah besar di pasar induk, ia akan memperoleh harga beli yang lebih murah. Selain itu, pembelian yang terus menerus dalam jumlah besar, lama kelamaan juga mampu mengubah sistem yang diterapkan oleh juragan besar di pasar induk bagi dirinya, dari pembayaran kontan menjadi "ambil dulu bayar kemudian".

Pembelanjaan Hasil Usaha. Kecenderungan yang terjadi, keuntungan yang diperoleh dari kepenjajaan hanya sebagian kecil saja yang ditambahkan ke dalam modal usaha. Memang mereka juga memiliki perspektif untuk memperbesar usaha, tetapi keleluasaan jangkauannya tetap amat terbatas. Kiranya hal ini antara lain berkait dengan kenyataan bahwa kepenjajaan bersifat individual. Transformasi menuju status pengusaha dalam perspektif akumulasi modal secara terus menerus dengan ditopang oleh manajemen baru dan pekerja-pekerja upahan tidak terjadi. Bahkan ketika ada pendatang baru yang mengindung karena tidak memiliki modal dan kecakapan, tidak dimanfaatkan sebagai pekerjanya untuk menopang kemungkinan pengembangan usaha, tetapi sedapat mungkin justru segera dimandirikan untuk lepas darinya. Dari kenyataan ini, hasil usaha (selain untuk kebutuhan sehari-hari) sebagian besar dibelanjakan untuk kebutuhan-kebutuhan non-usaha.

Kebutuhan non-usaha yang paling menyolok adalah pembangunan rumah dan pembelian tanah yang bisa menyerap dana puluhan atau bahkan lebih dari 100 juta rupiah. Padahal rumah-rumah besar yang berhasil dibangun praktis tidak dapat mereka tempati secara permanen karena dibangun di kampung halaman. Sementara, di Jakarta mereka hidup berhimpit-himpitan di kamar-kamar sempit kontrakan serba sederhana dan dengan fasilitas MCK Umum yang kumuh dan sering mampet. Rumah-rumah di kampung hanya bisa mereka nikmati pada saat kepulangan beberapa bulan sekali. Banyak di antara mereka menyatakan bahwa bisa membangun rumah yang jauh lebih baik tetapi tidak bisa menempati, "rumah tinggal yang senantiasa ditinggalkan".

Terungkap secara implisit, membangun rumah bukanlah hitungan serba eksak matematis fungsional untung-rugi, tetapi bagian dari keinginan *diuwongke* pantasnya sebuah keluarga. Selain itu, rumah adalah bagian dari presentasi kebaruan diri atau semacam gengsi sosial, sehingga meskipun tidak ditempati dalam kepenuhan sedapat mungkin dibangun dengan kekuatan optimal dan berkesan "wah". Di sini sosiologi dan antropologi masyarakat ikut berpengaruh terhadap keputusan seperti itu.

Pembelian tanah, yang sering tidak hanya dilakukan satu atau dua kali, memang memiliki perspektif ekonomis, setidaknya sebagai tabungan.

Namun, satu hal yang menarik, pemiliknya mengalokasikan hasil tanah itu, selain untuk penggarapnya dalam sistem *maro*, sepenuhnya untuk menyuplai kebutuhan orang tua. Bahkan, ketika hasil tanah itu dirasa belum mencukupi, para penjaja akan memberi uang tunjangan bulanan. Di sini dimensi sosial tidak pernah tergerus oleh ganasnya modernitas Jakarta, meski mereka sendiri harus bekerja ekstra keras, yang menurut mereka bukannya "siang untuk malam, malam untuk siang, tetapi siang malam untuk bekerja". Prinsip hidup berbagi tetap menjadi acuan mereka, termasuk dalam mengapresiasi berbagai bentuk *sumbang rewang* kampung halaman yang riil boros ekonomi.

E. Dimensi Ekonomi Rasional

Seperti telah disinggung pada bagian depan, seorang penjaja memasuki dunia kepenjajaan tanpa modal, sehingga ia terlebih dulu harus mengindung dan menjalani proses magang pada penjaja lain. Pada awal mandiri, jumlah dagangan tak lebih dari kekuatan panggul atau gendong badan. Namun, beberapa bulan kemudian, dagangan itu bisa mencapai kuintalan. Perubahan bertahap juga tampak dari semakin bertambahnya jumlah bakul yang menjadi langganan kepenyetorannya. Bahkan beberapa penjaja mampu bertansformasi menjadi semi-juragan (juragan kecil) bagi sesamanya seasal. Ini semua, meskipun tetap amat terbatas, adalah bukti adanya proses maksimisasi usaha sebagai cerminan dari ekonomi rasional.

Bila para penjaja dulu datang di Jakarta dalam rangka mempertahankan hidup, maka secara bertahap hasil yang diperoleh jauh lebih besar daripada sekedar untuk mencukupi kebutuhan pokok. Hasil bersih harian (2001), termasuk setelah dikurangi biaya hidup sehari-hari, (tabungan) antara Rp. 50.000,00 hingga Rp. 100.000,00 bukanlah jumlah yang kecil, apalagi jika dibandingkan dengan kondisi ekonomi mereka sebelum menekuni kepenjajaan (tabungan dosen setiap bulan??). Walaupun mereka jelas bukan kapitalis atau usahawan tipe kelas menengah yang bisa melakukan ekspansi usaha secara terus menerus, tetapi perolehan yang jauh melebihi biaya hidup sehari-hari, yang dicapai secara bertahap, memberi indikasi adanya dimensi rasional untuk mendapatkan penghasilan dengan lebih optimal.

Maksimisasi usaha atau pertimbangan rasional untung-rugi juga tampak dari terjadinya difersifikasi barang dagangan. Semula mereka hanya menjual bawang putih, tetapi lambat laun melengkapinya dengan *bumbon* apapun yang membawa keuntungan dan dibutuhkan oleh pasar.

Mereka secara bertahap juga membikin prioritas-prioritas barang dagangan berdasarkan tingkat keuntungan yang bisa dicapai; dan, akhirnya cukup terlatih dalam membaca perubahan situasi pasar. Lebih lanjut, meski hubungan kepelangganan merupakan model yang dipakai, para penjaja bekerja bukan tanpa perhitungan ekstra. Mereka lambat laun memiliki kebutuhan untuk menyadap informasi tentang akan naik atau akan turunnya harga. Bila akan naik, sejauh barang tersedia, sebanyak uang yang tersedia akan dibelanjakan semua. Sebaliknya, bila harga akan turun, barang akan cepat-cepat dilempar kepada para bakul. Konon, sebelum krisisantisipasi harga jauh lebih mudah dilakukan daripada masa-masa semenjak itu.

Sebelum krisis, karena masuknya bawang ke pasar induk dikendalikan, sering terjadi penyelundupan. Para penjaja pun tidak segan-segan untuk membeli bawang gelap sebanyak uang kontan yang dimiliki. Bahkan sapi-sapi yang ada di desa (hasil usaha sebelumnya) dijual dan mereka menjadi penimbun kecil. Konon, kamar-kamar tidur untuk sementara waktu digeser fungsinya sebagai gudang penimbunan sebelum bawang disetorkan kepada para bakul. Ketika mereka berburu bawang selundupan, tidak ada pertimbangan lain kecuali untuk meraup keuntungan yang lebih besar. Meski dalam masa normal mereka memilih model "ambil dulu bayar kemudian" dari juragan di pasar induk yang resikonya kecil, demi keuntungan yang lebih besar (dengan resiko yang sepadan, dan bahkan berbahaya karena bisa berurusan dengan polisi) mereka berani mengalokasikan uang yang cukup besar dalam sistem bayar kontan. Agar hubungan dengan juragan tidak terputus, karena bawang selundupan hanya ada sesekali waktu, merekapun tetap mengambil bawang darinya tetapi dalam jumlah lebih sedikit.

Sesungguhnya ketika penjaja menitipkan uang hasil usaha kepada juragan, seperti telah disinggung perihal muatan ekonomi moralnya, terkandung pula di dalamnya pertimbangan rasional. Uang itu dikonversi dalam bentuk barang dagangan; atau dengan kata lain, penjaja membeli barang dagangan tetapi tidak ditentukan kapan akan diambil. Titipan sedapat mungkin terus ditambah dan baru akan diambil ketika harga barang menguntungkan dirinya karena ada selisih harga. Selain penghasilan bisa terkumpul dan tidak terhambur-hamburkan untuk kebutuhan-kebutuhan konsumtif yang tidak perlu, model ini masih lebih menguntungkan dibanding bila disimpan di bank (meski dari segi keamanan tidak cukup terjamin, karena bisa raib dibawa lari atau bila sang juragan bangkrut). Pengambilan titipan bisa dalam bentuk barang

ataupun uang, tergantung pada kebutuhan aktual penitipnya. Sementara, bagi juragan, uang titipan itu jelas menguntungkan; selain dapat mengikat pelanggannya dengan lebih erat, bisa untuk menambah modal usaha.

Perhitungan rasional juga tampak ketika penjaja harus menyiasati kemungkinan sebagian dari barang yang disetor kepada para bakul tidak terbayar. Justru karena pemasaran harus berdimensi kepelanggaran dengan model "taruh dulu tagih kemudian", hitungan-hitungan yang agak rumit ditempuh, yakni memainkan harga pada masa-masa transisi. Meski perbedaan harganya sering amat tipis, konon hal ini mampu untuk mengompensasi uang yang tidak terbayar. Karena sudah diperhitungkan, meski ada sebagian barang yang tidak terbayar, penjaja tidak harus meninggalkan pelanggan (mengingat membangun pelanggan baru bukan pekerjaan yang mudah) dan tetap memperoleh keuntungan. Di sini dimensi moral berdampingan dengan dimensi rasional, bukan dua entitas yang secara eksklusif berdiri sendiri-sendiri.

Untuk menekan biaya pemasaran, para penjaja sering menyiasati dengan berangkat ke pasar secara berombongan dengan memakai mobil sewaan. Bila berangkat sendiri-sendiri dengan angkutan umum, selain amat repot dan melelahkan, ongkosnya jauh lebih mahal. Menurunkan ongkos transportasi dengan siasat tadi sudah barang tentu akan memperbesar pendapatan. Bagi sebagian kecil yang lain bahkan memakai kendaraan sendiri, terutama ketika jumlah barang yang harus disetor sebesar kapasitas kendaraan. Bila seseorang memiliki mobil sendiri tetapi barang yang harus disetor tidak seberapa, maka orang itu akan mengajak serta penjaja-penjaja lain dengan menarik bayaran yang jauh lebih murah bila dibanding dengan sarana angkutan pada umumnya, tetapi sang pemilik kendaraan pun masih mendapat keuntungan. Di sini, dimensi sosial (moral) bisa diaktualisasikan, sekaligus dimensi ekonomi (rasional untung rugi) tak terabaikan.

Kepemilikan mobil memang menjadi salah satu obsesi para penjaja, terutama kelompok pria usia muda. Selain pertimbangan presentasi kebaruan diri (*prestise*) di kampung halaman (ketika pulang), kepemilikan mobil juga sarat dengan pertimbangan rasional. Untuk itu, mereka cenderung memilih mobil bak terbuka, yang selain jauh lebih murah, lebih fungsional bagi kemudahan usahanya. Mobil-mobil inipun sedapat mungkin berfungsi secara optimal, sehingga selain untuk angkutan kepenjajaan diri sendiri dan beberapa sesamanya yang lain, juga sering dipakai untuk *ngompeng* barang sehingga ada tambahan pendapatan. Ketika mobil makin sering mogok, biaya perawatan bertambah besar karena usianya makin tua, dan cenderung mengganggu kinerja usaha, mobil itu sedapat mungkin

akan segera diganti yang lebih baru. Para penjaja pun lama-kelamaan akrab dengan istilah "investasi", meski aktualisasinya amat terbatas. "Namanya *wong dagang!*", kata salah seorang di antara mereka.

Menekan ongkos transportasi demi penghasilan bersih yang lebih besar juga ditempuh beberapa orang dengan cara pindah pondokan. Seorang penjaja dengan pasar di Tangerang, misalnya, semula setiap hari harus menempuh perjalanan panjang antara Kampung Rambutan dan pasarnya. Ini bukan saja melelahkan dan menyita waktu, tetapi juga boros, karena sekali ke pasar (2001) ongkos transportasinya tidak kurang dari Rp. 75.000,00. Dulu alasan *mondok* di Kampung Rambutan, selain teman-temannya juga di situ, kulakannya di pasar induk Kramatjati yang relatif dekat (sekitar 300 meter). Kini, ia *mondok* di Tangerang, mendekatkan diri dengan pasar penjualan, dan hanya ketika kulakan (2-3 minggu sekali dalam jumlah besar) ia datang di Kramatjati. Konon, setelah dihitung, selisih ongkos transportasi antara kebiasaan lama dan baru cukup untuk biaya makan sehari-hari. Selain itu, ia tidak terlalu lelah dan dapat menghemat waktu, sehingga ekspansi pasar (memperluas jaringan pelanggan) lebih lanjut bisa diusahakan.

Menurut hemat saya, kasus di atas adalah bentuk ditemukannya dimensi rasional oleh seorang penjaja. Dimensi itu tidak jatuh dari langit secara otomatis, tetapi buah dari pemahaman diri serta orientasi dan realitas usaha yang berkembang dari waktu ke waktu. Ketika pemahaman belum lengkap dan kondisi keuangan masih amat terbatas untuk suatu usaha yang lebih besar, *mondok* di dekat tempat kulakan atau di dekat tempat penjualan dinilai sama saja, sama-sama jauhnya dan harus melaju setiap hari; artinya, sama-sama boros ongkos transportasi. Namun, ketika orientasi-orientasi baru muncul dan tabungan telah memungkinkan untuk kulakan dalam jumlah besar, muncul kebutuhan mendesak untuk pindah pondokan. Kini, pondokan di dekat pasar penjualan dipahami jauh lebih ekonomis daripada pondokan di dekat tempat kulakan.

F. Penutup

Dari uraian pada makalah ini tampak bahwa dimensi moral dan dimensi rasional bisa muncul secara bersama-sama pada diri para penjaja. Meski asal usul mereka dari keluarga petani miskin yang untuk mencukupi kebutuhan pokok saja sulit, keinginan untuk memperbesar usaha dengan cara mengusahakan keuntungan yang lebih besar bukan tidak pernah tumbuh di benak mereka. Berbagai strategi telah ditemukan dan

diaplikasikan. Bagaimanapun juga, mereka adalah bagian dari *homoeconomicus*, selain *homosocius*.

Demikian juga sebaliknya, meskipun mereka bekerja di pasar-pasar kota besar yang dilingkupi oleh areal luas geografis maupun kultural modernitas, mereka tidak dengan serta merta semakin terasing dari dimensi moral selaku makhluk sosial. Perhitungan-perhitungan rasional untung-rugi dan usaha-usaha untuk memaksimalkan pendapatan (meskipun jangkauannya tetap amat terbatas) tidak dengan sendirinya menggosur tata-hubungan kepenjajaan yang mengandalkan prinsip kesaling-percayaan dalam kepaduan sosial yang tinggi. Tidak pula mengakhiri perilaku untuk saling membantu dan saling tahu diri dalam keselarasan hubungan-hubungan sosiologis, baik dengan sesama penjaja dan lingkungan kampung pondokan, maupun dengan komunitas kampung halaman.

Rasionalitas untung-rugi dan maksimisasi usaha teraktualisasi dalam batas-batas "tidak segala hal dengan serta merta dimaknai dalam hitungan-hitungan *njlimet* untung-rugi". Keberanian mengambil resiko pun muncul secara tegas pada momen-momen tertentu, tetapi cukup terkendali pada momen-momen yang lain. Dalam konteks ini, klasifikasi dikotomis antara ekonomi moral dan ekonomi rasional tidak relevan.

Satu hal lain yang perlu dikemukakan di sini adalah bahwa, meskipun dari segi pendapatan cukup besar (apalagi bila dibandingkan dengan yang diperoleh sebelum masuk ke sektor informal kepenjajaan), sebagian besar responden mengatakan bahwa bila ada pekerjaan yang sepadan, kampung halaman lebih nyaman daripada Jakarta. Namun, kampung halaman dusun miskin pedalaman mana yang bisa memberi nafkah seperti itu? Dalam konteks mereka, Jakarta adalah realitas ekonomi, sedang kampung halaman realitas sosial. Entah sampai kapan, hidup pun serasa terbelah "rumah" (sosial) di kampung dan "tangga" (ekonomi) di Jakarta. "JAKARTA *apa boleh buat!*"

Daftar Pustaka

- Ahimsa-Putra, dkk., 2003. *Ekonomi Moral, Rasional, dan Politik dalam Industri Kecil di Jawa: Esei-esei Antropologi Ekonomi*. Yogyakarta: Kepel Press.
- Davis, William G., 1973. *Social Relations in Phillipine Market*. Barkeley: University of California Press.
- Dewanta, Awan Setya (ed), 1995. *Kemiskinan dan Kesenjangan di Indonesia*. Yogyakarta: Aditya Media.
- LeClair, E.E. dan Harold K. Schneider (ed), 1968. *Economic Anthropology: Reading in Theory and Analysis*. New York: Holt, Rinehart, and Winston, Inc.
- Hagul, Peter (ed), 1985. *Pembangunan Desa dan Lembaga Swadaya Masyarakat*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Haryono, Anton, 2003. "Kampung Jakarta Kampung: Komunitas Penjaja Bawang dari Boyolali". Laporan Hasil Penelitian. Yogyakarta: Kerjasama Ford Foundation, Lembaga Studi Realino, dan University of Michigan, 2002; atau dalam Budi Susanto (ed), *Identitas dan Postkolonialitas di Indonesia*. Yogyakarta: Lembaga Studi Realino dan Penerbit Kanisius.
- Manning, Chris dan Tadjuddin Noer Effendi (ed), 1985. *Urbanisasi, Pengangguran, dan Sektor Informal Kota*. Jakarta: Gramedia.
- Popkin, S.L., 1979. *The Rational Peasant: The Political Economy of Rural Society in Vietnam*. Berkeley: University of California Press.
- Sairin, Safri, Pujo Semedi, dan Bambang Hidayana, 2002. *Pengantar Antropologi Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Scott, J.C., 1976. *The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia*. New Haven: Yale University Press.
- Wibowo, I dan Francis Wahono, 2003. *Neoliberalisme*. Yogyakarta: Cindelas Pustaka Rakyat Cerdas.
- Wilk, R.R., 1995. *Economic and Culture*. Boulder: Westview Press.