

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Data

1. Profil Wilayah Kabupaten Gunungkidul

a. Letak Geografis

Kabupaten Gunungkidul terletak pada garis lintang selatan $7^{\circ} 46' - 8^{\circ} 09'$ lintang selatan dan $110^{\circ} 21' - 110^{\circ} 50'$ bujur timur. Kabupaten Gunungkidul berbatasan dengan beberapa wilayah yaitu:

- 1) Sebelah utara dengan Kabupaten Klaten, Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah.
- 2) Sebelah Timur dengan kabupaten Wonogiri, Jawa Tengah.
- 3) Sebelah selatan berbatasan dengan Samudra Indonesia.
- 4) Sebelah barat berbatasan dengan Kabupaten Bantul, Kabupaten Sleman, DI Yogyakarta (Badan Pusat Statistik Kabupaten Gunungkidul 2012: 1).

b. Luas Wilayah

Gunungkidul merupakan salah satu dari lima kabupaten di wilayah administrasi Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY). Ibu kota kabupaten adalah Wonosari yang terletak sekitar 39 km di sebelah selatan kota Yogyakarta. Kabupaten Gunungkidul memiliki 18 kecamatan, 144 desa dan 1,536 dusun. Luas wilayah kabupaten adalah $1.485,36 \text{ km}^2$ dan

mencakup sekitar 46% dari luas wilayah Provinsi DIY (Badan Pusat Statistik Kabupaten Gunungkidul 2012: 1).

c. Pemerintahan

Kabupaten Gunungkidul terdiri dari 18 kecamatan dan 144 desa, yaitu Kecamatan Panggang, Purwosari, Paliyan, Saptosari, Tepus, Tanjungsari, Rongkop, Girisubo, Semanu, Ponjong, Karangmojo, Playen, Wonosari, Patuk, Gedangsari, Nglipar, Ngawen dan Semin. Dari 144 desa, 16 desa masuk klasifikasi Swasembada dan 128 desa masih Swadaya.

Berdasarkan hasil Pemilu tahun 2009, jumlah anggota DPRD Gunungkidul paling banyak dari Fraksi PDI Perjuangan sebanyak 11 orang, kemudian Fraksi PAN 9 orang, Fraksi Handayani 6 orang. Fraksi Partai Golkar, Karya Bintang Gerindra, dan Demokrat sebanyak 5 orang serta Fraksi PKS sebanyak 4 orang (Badan Pusat Statistik Kabupaten Gunungkidul 2012: 35).

d. Kondisi Sosial

Jumlah penduduk di Kabupaten Gunungkidul tahun 2011 berdasar hasil Estimasi Sensus Penduduk 2010, berjumlah 677.998 jiwa yang tersebar di 18 kecamatan dan 144 desa (Badan Pusat Statistik Kabupaten Gunungkidul 2012: 17). Ditinjau menurut tingkat pendidikan yang ditamatkan, mayoritas penduduk Kabupaten Gunungkidul yang berumur 15 tahun ke atas didominasi oleh mereka yang menamatkan tingkat pendidikan SD ke bawah. Jumlahnya mencapai 64,3%. Kelompok

penduduk yang telah menamatkan pendidikan sampai tingkat SMP 20,60%. Adapun mereka yang menamatkan pendidikan sampai tingkat SMA 11,70% dan selebihnya sekitar 3,40% adalah penduduk yang menamatkan pendidikan tingkat diploma ke atas. Jika dibandingkan dengan Kabupaten/ kota lainnya di DIY, Kabupaten Gunungkidul masih memiliki tingkat persentase penduduk yang menamatkan pendidikan sampai tingkat SD yang terbesar (Badan Pusat Statistik Kabupaten Gunungkidul 2011: 13-21).

Secara umum kualitas penduduk yang berstatus bekerja di Kabupaten Gunungkidul masih relatif rendah. Hal ini tercermin dari besarnya persentase penduduk yang berstatus sebagai pekerja tidak dibayar atau pekerja keluarga. Jumlahnya mencapai 29,06%. Jumlah penduduk yang berusaha dengan dibantu oleh pekerja tidak dibayar/ pekerja tidak tetap yakni sekitar 39,10%. Sebagian besar diantaranya melakukan kegiatan usaha pada sektor pertanian atau perdagangan, hotel dan restoran yang umumnya bekerja membantu kepala rumah tangga tanpa memperoleh bayaran atau upah. Penduduk bekerja yang berstatus sebagai buruh/karyawan/pegawai yakni mencapai 24,21%. Sedangkan jumlah penduduk yang berusaha sendiri sekitar 6,48%. Umumnya mereka memiliki keterbatasan keterampilan dan kemampuan secara ekonomi. Sehingga bekerja secara mandiri bagi mereka merupakan alternatif untuk dijalani karena kesulitan bersaing dengan pekerja lainnya. Disamping itu,

sektor formal lebih memilih untuk menampung pekerja dengan keterampilan dan kemampuan yang lebih baik. Oleh karena itu, mereka terpaksa bekerja di sektor pertanian atau sektor informal yang lainnya (Badan Pusat Statistik Kabupaten Gunungkidul 2011: 13-21).

2. Data Informan

Informan pada penelitian ini adalah pelaku *bank plecit* dan masyarakat di Gunungkidul. Berikut beberapa informan yang diwawancara peneliti selama observasi berlangsung.

- a. Laki-laki dengan inisial KTM berusia 25 tahun berasal dari daerah Praci. Mempunyai ciri-ciri rambut tipis belah tengah, memakai jaket motor berwarna hitam, bercelana kain, bersepatu pdl, dan berbadan kurus pendek. Pendidikan terakhir yang ditempuh adalah SMP. Laki-laki ini menjalani profesi sebagai *bank plecit* sejak 2011.
- b. Laki-laki dengan inisial PRM berusia 25 tahun berasal dari daerah Playen. Mempunyai ciri-ciri rambut belah tengah, memakai sweter warna kuning, bercelana kain, bersepatu pantofel, dan berbadan kurus tinggi. Pendidikan terakhir yang ditempuh adalah SMK. Laki-laki ini menjalani profesi sebagai *bank plecit* sejak awal 2012.
- c. Laki-laki dengan inisial UTG berusia 25 tahun berasal dari daerah Semanu. Mempunyai ciri-ciri rambut tipis pendek, memakai jaket tebal berwarna hitam, bercelana kain, bersepatu pantofel, dan berbadan kurus

sedang. Pendidikan terakhir yang ditempuh adalah SMA. Laki-laki ini menjalani profesi sebagai *bank plecit* sejak 2010.

- d. Laki-laki dengan inisial SHT berusia 50 tahun berasal dari daerah Rongkop. Mempunyai ciri-ciri rambut belah pinggir tipis pendek, memakai jaket tebal berwarna hitam, bercelana kain, bersepatu pantofel, dan berbadan kurus sedang. Pendidikan terakhir yang ditempuh adalah SMA. Laki-laki ini menjalani profesi sebagai *bank plecit* sejak 1986.
- e. Laki-laki dengan inisial SNG berusia 30 tahun berasal dari daerah Ponjong. Mempunyai ciri-ciri rambut tipis pendek, memakai pakaian seragam berwarna hijau tua, bersepatu pantofel, dan berbadan kurus sedang. Pendidikan terakhir yang ditempuh adalah SMA. Laki-laki ini menjalani profesi sebagai *bank plecit* sejak 2004.
- f. Ibu Suparni adalah seorang pedagang di Pasar Playen. Beliau bertempat tinggal di daerah Ngunut, Playen, Gunungkidul. Beliau berusia 52 tahun. Beliau menjadi nasabah *bank plecit* sejak 2011.
- g. Ibu Esti adalah seorang ibu rumah tangga dan mempunyai warung kecil di rumahnya. Beliau bertempat tinggal di daerah Tawarsari, Wonosari, Gunungkidul. Beliau berusia 35 tahun. Beliau menjadi nasabah *bank plecit* sejak 2010.

3. *Bank Plecit* di Kabupaten Gunungkidul

Pasar di Kabupaten Gunungkidul merupakan salah satu kelembagaan ekonomi yang berbasis pada realitas kekuatan ekonomi rakyat yang mampu

bertahan, serta berpotensi memberikan peluang kerja dan pendapatan yang cukup signifikan dalam kehidupan masyarakat.

Para pedagang di pasar-pasar pada umumnya adalah *self-employed*, artinya mayoritas pedagang hanya terdiri dari satu tenaga kerja. Modal yang dimiliki relatif tidak terlalu besar, dan terbagi atas modal tetap berupa peralatan dan modal kerja (Manurung, 2008: 23). Sumber dana yang berasal dari tabungan sendiri sangat sedikit. Ini berarti hanya sedikit dari mereka yang dapat menyisihkan hasil usahanya, dikarenakan rendahnya tingkat keuntungan dan cara pengelolaan uang, sehingga kemungkinan untuk mengadakan investigasi modal maupun ekspansi usaha sangat kecil.

Melihat kondisi tersebut, banyak kelemahan yang terjadi dalam perputaran uang baik dari masyarakat maupun pedagang diantaranya modal, pengetahuan serta keterampilan. Terbatasnya faktor-faktor permodalan menghambat masyarakat untuk mengembangkan usahanya menjadi lebih besar. Pengetahuan yang minim membawa masyarakat pada posisi yang termarginalkan pada situasi perekonomian yang semakin kapitalis. Kurangnya keterampilan dalam mengelola usaha akan memperkecil peluang masyarakat untuk melakukan diversifikasi usaha dan cenderung bertahan pada rutinitasnya saja (Nugroho, 2001: 35).

Keterbatasan-keterbatasan masyarakat inilah yang dimanfaatkan oleh pelaku *bank plecit* yang mempunyai kemampuan analisa sosial ekonomi dan *entrepreneurship* jauh lebih baik dari para pedagang ini. Dengan segenap

kemampuan permodalan yang dimiliki, mereka masuk ke sistem ekonomi dengan menawarkan pinjaman, meskipun tingkat bunga yang ditawarkan cukup tinggi yaitu sekitar 20% per angsuran pembayaran. Dengan mengandalkan pendekatan-pendekatan personal, kekeluargaan, dan kultural *bank plecit* berhasil membuat masyarakat sangat tergantung kepada mereka dalam memenuhi kebutuhan uang tunai.

Heru Nugroho (2001: 87) memberikan argumen yang mendasari terjadinya realitas bahwa *bank plecit* selalu lebih populer daripada bank pemerintah. Kurang atraktifnya lembaga finansial formal dalam berpraktek mencari nasabah daripada lembaga finansial informal, membuat *bank plecit* lebih fleksibel dalam menjalankan prakteknya serta membangun hubungan personal dengan nasabahnya, sehingga terjalin sebuah hubungan lebih dari sekedar perekonomian. Fleksibilitas ini menjadi modal penting dalam rangka menjaga hubungan *bank plecit* dan masyarakat, misalnya adanya upaya *bank plecit* untuk memahami kondisi keuangan masyarakat sehingga tidak jarang memberikan kesempatan untuk menunda pembayaran hutang. Alasan lain adalah tidak adanya kepercayaan antara bank formal dan masyarakat. Hal itu tercermin dari sikap bank resmi yang selalu mengedepankan hal-hal yang formal, sedangkan *bank plecit* menggali berbagai informasi dari orang-orang sekitar untuk mengetahui calon nasabahnya, atas dasar ini transaksi hutang piutang dilakukan oleh kedua belah pihak atas dasar kepercayaan.

Tindakan ekonomi yang tidak lepas dari sisi sosial yang dijalankan oleh *bank plecit* mampu menarik hati masyarakat kelas menengah ke bawah di Gunungkidul untuk meminjam padanya.

B. Hasil Penelitian dan Pembahasan

1. Bentuk-bentuk Modal Sosial *Bank Plecit* di Gunungkidul

Bentuk-bentuk modal sosial yang ada dalam *bank plecit* berorientasi pada alur kerja organisasi mulai dari jaringan, kepercayaan serta norma yang berlaku. Jaringan kerja serta kepercayaan yang kuat akan mampu meningkatkan efisiensi kerja. Hal tersebut dibangun atas interaksi yang terjadi antar sesama pelaku *bank plecit* diatur oleh norma-norma yang berlaku dalam *bank plecit*. Bentuk-bentuk modal sosial tersebut akan lebih terlihat dalam pembahasan modal sosial *bank plecit* di Gunungkidul.

a. Jaringan

Keanggotan jaringan dan seperangkat nilai bersama, menjadi inti dari konsep modal sosial, sebab jaringan menjadi suatu modal yang sangat penting dalam menentukan suatu keberhasilan bisnis maupun perusahaan.

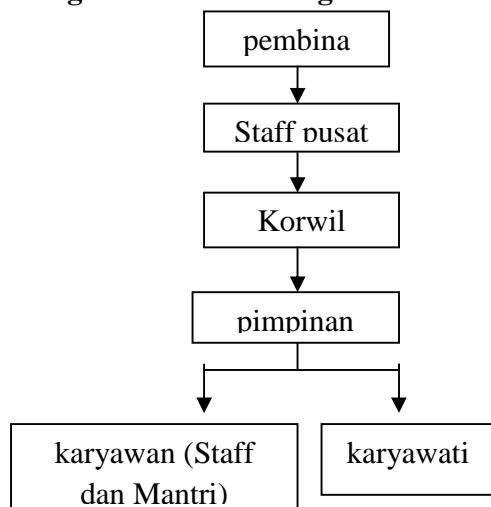
Pada jaringan usaha yang berbasis aktivitas ekonomi akan ada keterlekatkan perilaku ekonomi dalam hubungan sosial. Jadi jaringan merupakan suatu hal yang penting, artinya yang penting bukanlah apa yang kamu ketahui, namun siapa yang kamu kenal. Jaringan dapat memberikan kelancaran sosial, karena jaringan mendorong orang untuk saling bekerjasama tidak sekedar dengan orang yang mereka kenal secara

langsung untuk memperoleh keuntungan. Jaringan yang membentuk hubungan sosial terkadang dapat menyingkirkan dan mencampakan sekaligus memasukan dan memberi peluang (Field, 2011: 4). Melalui penelitian yang dilakukan peneliti, jaringan sosial yang ada pada pelaku *bank plecit* di Gunungkidul adalah sebagai berikut:

1) Struktur organisasi

Bank plecit sebagai lembaga ekonomi tentu mempunyai struktur organisasi, yaitu pembina, staff pusat, korwil, manajaer, kepala koperasi, staff, karyawan karyawati (wawancara dengan UTG pada tanggal 30 Januari 2013 pukul 10.00-11.00 WIB). Berikut adalah bagan struktur organisasi *bank plecit* yang disusun berdasarkan wawancara dengan UTG.

Bagan 3. Struktur Organisasi *Bank Plecit* di Gunungkidul



Sumber: Pelaku *Bank Plecit* di Gunungkidul (Data Penelitian Diolah, 2013)

2) Jabatan dan tugas para pelaku *bank plecit*

Struktur *bank plecit* seperti bagan diatas menunjukkan adanya pembagian tugas, seperti yang dikemukakan oleh SHT.

Pembina bertugas mengelola dan mengontrol keuangan, pembukuan dan pengedropaan uang. Jabatan di bawah pembina adalah staff pusat. Staff pusat bertugas mengadakan pembukuan dan mengawasi buku-buku. Jabatan di bawahnya lagi adalah korwil atau koordinator wilayah yang bertugas mengontrol kantor dan mengecek wilayah kerjanya. Selanjutnya adalah pimpinan yang tugasnya memimpin per unit atau per kantor, pimpinan juga bertugas mengontrol kantor secara keseluruhan mulai dari terjun ke lapangan dan meng *acc* pinjaman besar. Pimpinan mempunyai dua bawahan yaitu karyawan dan karyawati. Karyawan itu staff yang tugasnya mengawasi petugas lapangan atau mantri, sedangkan karyawati bertugas di kantor terkait masalah administrasi, keuangan dan lain-lain. (wawancara pada tanggal 11 Januari 2013 pukul 07.00-09.00 WIB).

Berdasarkan wawancara di atas peneliti mendapati bahwa pembagian tugas pada *bank plecit* didasarkan pada jabatan masing-masing, sehingga hal tersebut menunjukkan bahwa cara kerja *bank plecit* terorganisir.

3) Daerah operasi *bank plecit* di Gunungkidul

Daerah operasi *bank plecit* di Gunungkidul meliputi beberapa tempat antara lain Baran, Beduyu, Rongkop, Wonosari, Ponjong, Semanu, Kepek, Selang, Baleharjo, Playen, Ngrancah, serta daerah dekat pantai sadeng. Tujuan pembagian derah operasi *bank plecit* untuk menghindari perebutan pencarian nasabah serta untuk memperluas peluang mendapatkan nasabah. Dalam upaya memperluas

peluang daerah operasi dan memasarkan uang, *bank plecit* biasanya akan membuka daerah baru yang disebut dengan *resort*. Resort dapat disamakan dengan tagihan, misalnya resort 5 tagihannya di Playen, resort 2 tagihannya di Jepitu. Menurut SHT, yang membuat tagihan dan resort adalah staff, selanjutnya rincian tagihan dan resort tersebut diberikan pada mantri untuk dijalankan di lapangan. Resort yang dibuat staff merupakan hasil kebijakan kantor, berdasarkan pertimbangan dari segi keuangan dan kemampuan *bank plecit*. (wawancara pada tanggal 11 Januari 2013 pukul 07.00-09.00 WIB).

4) Strategi para pelaku *bank plecit*

Untuk mengembangkan bisnis hutang piutang yang dikembangkan oleh *bank plecit*, para pelaku *bank plecit* juga menggunakan strategi agar usahanya tetap eksis. Strategi pertama yaitu lebih mudah meminjamkan uang, dengan proses yang tidak rumit dan tidak membebankan agunan kepada nasabah.

Hal itu diperkuat oleh pernyataan UTG, menurutnya bila dibandingkan dengan bank formal, koperasi lebih mudah meminjamkan uang dan juga sering turun ke lapangan untuk mencari nasabah, dengan syarat pokok penduduk menetap, ada penghasilan, dan kemauan untuk mengangsur (wawancara pada tanggal 30 Januari 2013 pukul 10.00-11.00 WIB).

Strategi kedua yang diterapkan *bank plecit* adalah dengan merayu calon nasabah dengan pernyataan “lupakan cicilan yang penting bayar dulu bunganya” atau “bayarlah dengan apa saja apabila tidak mampu”. Nasabah yang tidak mampu membayar cicilan dapat membayar bunganya saja. Hal tersebut diperkuat pernyataan SNG ”, bagaimanacaranya mungkin sedikitpun kita harus terima, sedikit-sedikit bisa melunasi pinjamannya tidak masalah asal bunga tetap terbayar dengan pinjamannya” (wawancara pada tanggal 16 Januari 2013 pukul 09.00-10.30 WIB).

Strategi ketiga bagi *bank plecit* terlihat dalam pelayanan peminjaman. Mereka unggul dalam memberikan pinjaman-pinjaman skala kecil yang dibutuhkan oleh masyarakat golongan kelas menengah ke bawah, dimana pelayanan kredit kecil tersebut tidak bisa disediakan oleh bank-bank formal apalagi ditunjang dengan keunggulan dalam pendekatan dengan nasabah dan pemberlakuan syarat yang lebih mudah.

Melayani kredit berskala kecil dengan jumlah nasabah yang banyak lebih menguntungkan secara ekonomi daripada seperti yang dilakukan bank formal. Pernyataan tersebut didukung oleh SHT yang menyatakan bahwa pencairan uang dalam skala kecil justru lebih bagus karena memungkinkan nasabahnya banyak dan resiko kredit

macet berkurang (wawancara pada tanggal 11 Januari 2013 pukul 07.00-09.00 WIB).

Dengan melakukan hal seperti itu sebenarnya *bank plecit* telah mendistribusikan resiko kredit macet dengan cara yang sangat baik. Secara logika apabila nasabah *bank plecit* hanya sedikit, kemudian kreditnya besar dan ternyata macet hal tersebut menyebabkan *bank plecit* menderita kerugian yang tidak sedikit, sedangkan bila nasabahnya banyak dengan kredit kecil kemungkinan macet akan lebih kecil. Perhitungan *bank plecit* adalah seandainya ada kredit yang macet dan tidak mampu lagi membayar maka kerugian itu masih bisa ditutup oleh kelancaran pembayaran cicilan oleh nasabah yang lain. Ini merupakan strategi distribusi resiko yang dilakukan oleh *bank plecit*.

b. Kepercayaan

Menurut Giddens kepercayaan didefinisikan sebagai keyakinan akan reliabilitas seseorang atau sistem terkait dengan berbagai hasil atau peristiwa, dimana keyakinan itu mengekspresikan suatu iman/*faith* terhadap integritas atau cinta kasih orang lain atau terhadap ketepatan prinsip abstrak (Damsar, 1997: 9). Kepercayaan memperbesar kemampuan manusia untuk bekerjasama, bukan didasarkan atas perhitungan yang rasional tetapi melalui pertimbangan dari suatu ukuran penyangga antara keinginan dan harapan yang mungkin akan mengecewakan. Kerjasama tidak mungkin dapat terjalin tanpa adanya saling percaya diantara satu

sama lain. Para pelaku *bank plecit* dalam bertransaksi dan berinteraksi dengan nasabahnya juga menggunakan kepercayaan, begitu juga sesama pelaku *bank plecit*. Kepercayaan diibaratkan sebagai pelumas yang membuat jalannya kelompok atau organisasi dan perusahaan menjadi lebih efisien (Fukuyama, 2002: 22). Hal ini berarti kepercayaan berperan penting untuk mencapai kesuksesan dalam sebuah usaha. Berikut beberapa bentuk kepercayaan dalam *bank plecit* di Gunungkidul antara lain:

1) Ketenagakerjaan

Proses rekrutmen karyawan *bank plecit* bisa dilakukan dengan cara personal ataupun melalui karyawan *bank plecit*. Penerimaan karyawan dengan cara personal yaitu calon karyawan mendaftar sendiri dan mengikuti training di lapangan. Hal tersebut diperkuat oleh pernyataan SNG, " Sekarang mencari pekerjaan sulit, jadi daripada menganggur lebih baik bekerja seperti ini yang penting bisa menghasilkan. Pertama kali saya bekerja di sini dengan mendaftar sendiri, tidak ada wawancara atau prosedur lainnya" (wawancara pada tanggal 16 Januari 2013 pukul 09.00-10.30 WIB). Penerimaan karyawan juga bisa dilakukan oleh karyawan *bank plecit* sendiri. Hal ini biasanya dilakukan kepada seseorang yang sudah dikenal, misalnya saudara atau teman. Proses rekrutmen tersebut karena didasari kepercayaan yang tinggi yang disematkan kepada masing-masing karyawan.

Setelah rekrutmen, maka akan diadakan training atau pelatihan untuk membiasakan diri karyawan baru akan ranah dan cara kerja *bank plecit*. Training biasanya dilakukan 1-3 bulan dan selama masa training karyawan baru akan didampingi oleh staff. Setelah melewati masa training maka karyawan baru akan dilepas untuk bekerja di lapangan secara mandiri. Penerapan proses ini tidaklah secara frontal dilaksanakan secara sepenuhnya. Adakalanya karyawan yang masih baru akan diberikan jabatan yang tinggi karena disesuaikan dengan pengalaman dan kemampuan. Hal tersebut dikuatkan oleh UTG, “Dulu sebelum bekerja disini saya pernah bekerja di koperasi lain terus diajak saudara jadi saya pindah ke koperasi ini, tapi jabatanya langsung staff karena saya sudah berpengalaman, tapi awalnya saya tetap training” (wawancara pada tanggal 30 Januari 2013 pukul 10.00-11.00 WIB).

Pemberian kepercayaan yang tinggi kepada sosok yang berpengalaman akan memberikan point tersendiri bagi karyawan baru maupun karyawan lama, karena hal ini akan memacu motivasi untuk terus bekerja secara maksimal. Hal tersebut juga akan mampu memupuk rasa loyalitas yang tinggi yang terinstitusionalisasikan melalui proses pemberian kepercayaan yang bersifat timbal balik.

2) Hubungan dengan sesama karyawan dalam *bank plecit*

Hubungan yang dibina dengan baik antar sesama karyawan dalam *bank plecit* akan menumbuhkan sikap kepercayaan satu sama lain. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan PRM,” Kita bekerja dalam kelompok jadi kita sama saja kayak saudara” (Wawancara dilakukan pada tanggal 19 Januari 2013 pukul 08.30-10.00 WIB). Kepercayaan yang dibangun berdasarkan kerjasama akan mencapai tujuan bersama. Hal ini perlu dilakukan agar orang yang melakukan kerjasama untuk mencapai tujuan-tujuan tertentu tidak hanya harus mengenal satu sama lain sebelumnya, akan tetapi mereka juga perlu saling percaya dengan harapan ketika mereka bekerjasama mereka tidak akan dieksplorasi atau ditipu, namun pada kesempatan lain bisa mengharapkan manfaat yang setimpal.

Hubungan yang dilandasi rasa persaudaraan dalam *bank plecit* tetap mampu menimbulkan persaingan dalam menjalankan tugas antara satu dengan yang lain. Menurut UTG,” secara lahiriah lumayan baik, tapi kalau secara batin orang kerja itu kan mencari jabatan, persaingannya lumayan” (wawancara pada tanggal 30 Januari 2013 pukul 10.00-11.00 WIB). Persaingan tersebut hanya dalam hati dan tidak sampai diungkapkan secara lahiriah. Hal tersebut semata-mata untuk meningkatkan motivasi dalam diri agar lebih giat dalam bekerja,

sebab jika mendapatkan cap pemalas akan menjadi tampanan mental yang sangat menyakitkan.

Hubungan antar sesama karyawan dalam *bank plecit* ada yang bersifat biasa saja atau malah cenderung saling membantu dalam pencarian nasabah, sebab mereka sudah menganggap rekan kerja mereka adalah saudara. Hal tersebut diperkuat oleh KTM,” Baik mas, malah akrab kadang dikasih info daerah yang nasabahnya banyak” (wawancara pada tanggal 11 Januari 2013 07.00-09.00 WIB).

3) Bonus atau Prestasi

Untuk menjaga kepercayaan antara pelaku *bank plecit* dengan lembaga yang menaunginya yang berbentuk koperasi, ada beberapa hal yang dilakukan oleh pihak koperasi, salah satunya dengan memberikan bonus atau prestasi kepada para karyawannya. Hal tersebut bertujuan meningkatnya kepercayaan antara karyawan dengan *bank plecit*. Kepercayaan tersebut akan semakin kuat ketika kerja mereka dihargai, salah satu bentuk penghargaan tersebut adalah pemberian bonus atau prestasi. Menurut pengakuan salah satu informan yang berinisial PRM, dia selalu mendapatkan bonus ketika mencapai target, “ada bonus mas, kalo prestasi itu dalam jangka 3 bulan sekali, dan kalau saham dari nasabah yang sudah kita dapatkan 2 bulan sekali, tapi kalau gak sampai target dalam 3 bulan berturut-turut

di keluarkan” (Wawancara dilakukan pada tanggal 19 Januari 2013 pukul 08.30-10.00 WIB).

Pernyataan tersebut juga diungkapkan pelaku *bank plecit* lain yang berinisial SNG, “kalau mencapai target itu ada prestasi, rata-rata prestasi per bulannya 80 ribu kalau tidak punya macet dan target dropnya tercapai.” (Wawancara dilakukan pada tanggal 16 Januari 2013 pukul 09.00-10.30 WIB). Berdasarkan pernyataan beberapa pelaku *bank plecit* di atas, dapat disimpulkan bahwa ketika mereka mendapatkan bonus atau prestasi maka pelaku *bank plecit* akan merasa usaha kerasnya dihargai, sehingga mereka akan semakin percaya dan loyal terhadap lembaganya dan akan termotivasi untuk bekerja sebaik mungkin.

c. Norma

Norma sebagai sumber daya terakhir, dipahami sebagai aturan main bersama yang menuntun perilaku seseorang (Damsar, 1997: 216). Norma memberikan orang suatu cara untuk mengorientasikan diri mereka terhadap orang lain. Norma juga bisa menuntun mengartikan situasi, oleh karena itu norma menjadi kompas dalam menemukan jalan-jalan di dalam kehidupan sosial. Norma sosial berfungsi mengontrol bentuk-bentuk perilaku yang tumbuh dalam sebuah masyarakat, dalam hal ini adalah para pelaku *bank plecit* di Gunungkidul. Banyaknya interaksi yang terjadi menjadikan beberapa norma terbentuk dalam *bank plecit*, baik kaitannya

dengan intern maupun ekstren (dengan nasabah). Beberapa bentuk norma yang ada pada *bank plecit* di Gunungkidul adalah sebagai berikut:

1) Target yang dicapai

Aturan sangat penting untuk mengurangi biaya-biaya transaksi, karena jika tidak memiliki norma, maka kita mungkin harus merundingkan aturan-aturan kepemilikan atas dasar kasus per kasus dalam sebuah situasi yang tidak kondusif bagi pertukaran pasar, investasi, maupun pertumbuhan ekonomi. Begitu pula dalam usaha pinjam-meminjam yang dilakukan *bank plecit* di Gunungkidul, masing-masing mempunyai aturan-aturan sendiri. Aturan-aturan tersebut ada yang yang tertulis maupun tidak, tegas atau tidak tergantung pada masing-masing *bank plecit*. Salah satu aturan dalam *bank plecit* di Gunungkidul adalah pemberlakuan target yang dicapai. Para pelaku *bank plecit* dibebankan akan target yang harus dicapai selama bekerja. Bentuk target tersebut ada yang berupa penambahan jumlah nasabah, penambahan jumlah pemasukan, dan penambahan jumlah daerah operasi. Pencapaian target yang ditetapkan mutlak harus dicapai sebab jika ada karyawan atau pelaku *bank plecit* yang tidak bisa mencapai target akan mendapat sanksi, karena target tersebut sudah menjadi aturan atau norma yang sudah disepakati bersama. Aturan tersebut setidaknya telah mampu mengkompromikan berbagai

egoisme personal untuk taat terhadap ketentuan yang berlaku, sehingga diperoleh hasil pekerjaan yang berkualitas.

2) Aturan yang berlaku dalam lembaga *bank plecit*

Untuk menjaga keseimbangan dan kualitas pekerjaan yang bagus, dibutuhkan suatu aturan yang diberlakukan kepada karyawan. Selain tujuan tersebut, aturan yang diberlakukan terhadap karyawan juga akan menjaga iklim lingkungan kerja yang sehat dan menjaga ketertiban agar dalam bekerja ada rasa kenyamanan dan juga mengurangi rasa egoisme masing-masing individu. Beberapa aturan yang berlaku pada *bank plecit* di Gunungkidul antara lain, mencapai apa yang ditargetkan dari kantor mulai dari pencarian anggota dan setoran ke pusat, tidak menyelewengkan uang. Aturan yang berlaku pada pelaku *bank plecit* di Gunungkidul lebih kepada aturan untuk tidak menyelewengkan uang, seperti yang diungkapkan oleh salah satu informan *bank plecit*.

Karena koperasi itu kebebasan dalam mengelola uang, petugas itu harus jujur baik di lapangan maupun di kantor jadi seumpama penyelewengan menggunakan uang yang sebetulnya dimasukkan kantor tapi masuk ke kantong tetap harus mengganti dan mungkin memakai uang atas nama anggota juga harus mengganti. Kalau tidak bisa minta diganti oleh keluarganya saja biar mudah. (wawancara dengan SHT dilakukan pada tanggal 11 Januari 2013 pukul 07.00-09.00 WIB).

Selain itu, aturan lain yang berlaku adalah bisa mencapai apa yang ditargetkan dari kantor, pencarian anggota dan setoran ke pusat. Jika ada karyawan yang melanggar aturan misalnya menggelapkan uang setoran ada sanksinya, yaitu harus mengganti dan mendapat surat peringatan. Hal tersebut juga senada seperti yang diungkapkan oleh PRM.

Jangan menyelewengkan uang dan harus penuhi target sehari, itu tergantung dari nasabah. Bila uang nominalnya banyak dan nasabah banyak maka bisa dapat habis semua. misalkan seharinya Rp 1.000.000,- mungkin paling dapat setengahnya atau 60% dari tagihan, drop-dropannya ditargetkan dalam sebulan itu per harinya Rp 1.250.000,-. Nah misalkan ada yang melanggar suatu perjanjian dalam satu koperasi itu benar-benar harus dilacak sampai ketemu dan jika tidak ketangkap yang bertanggungjawab adalah pemberi peminjamnya yaitu saya (wawancara dilakukan pada tanggal 19 Januari 2013 pukul 08.30-10.00 WIB).

Aturan tersebut harus dipatuhi oleh para pelaku *bank plecit*, sebab jika dilanggar mereka akan mendapatkan sanksi seperti mendapatkan surat peringatan atau dikeluarkan tergantung besar kecilnya aturan yang dilanggar.

3) Sanksi yang berlaku dalam kegiatan *bank plecit*

Peraturan yang telah disepakati bersama tentu harus ditaati bersama pula, untuk mencegah terjadinya penyimpangan yang mungkin dilakukan, maka dibutuhkan sanksi untuk para pelanggar aturan tersebut. Aturan yang telah disetujui bersama dalam *bank plecit*, juga ada sanksi yang berlaku terhadap para pelaku *bank plecit*. Sanksi

tersebut antara lain ketika ada pelaku *bank plecit* yang menyelewengkan uang. Tindakan yang pertama kali dilakukan apabila hal tersebut terjadi adalah meminta mengganti uang atas yang diselewengkan. Akan tetapi, seandainya pelaku tersebut tidak bisa mengganti maka cara selanjutnya adalah dibawa ke pihak keluarga untuk membicarakan penyelesaian masalah. Cara penyelesaian masalah secara kekeluargaan tadi menyiratkan bahwa sebenarnya masalah tersebut belum diketahui oleh atasan akan tetapi apabila tidak bisa diselesaikan secara kekeluargaan maka hal tersebut harus diketahui atasan. Hal tersebut diperkuat oleh pernyataan SHT.

Menyelewengkan uang itu biasanya mantri, dan kalau ketahuan langsung saya tanya masih mau membayar atau menggantinya atau tidak, jadi harus langsung saya peringatkan karena dia bawahan saya, tapi kalau tidak bisa mengganti ya harus ke keluarganya langsung baiknya bagaimana untuk menyelesaikan secara kekeluargaan, di posisi itu atasan belum tahu tapi kalau sudah mentok ya harus melapor ke atasan (wawancara dilakukan pada tanggal 11 Januari 2013 pukul 07.00-09.00 WIB).

Bentuk sanksi yang lebih tegas yaitu memberikan SP atau surat peringatan. Pemberian surat peringatan dilakukan agar pelaku merasa jera dan menjadi pelajaran karyawan lain agar tidak melakukan hal yang sama. Hal tersebut diperkuat oleh UTG,” Surat Peringatan, biasanya 3x, pertama peringatan, kedua agak di tekan, dan ketiga di vonis, kadangkala kalau sudah vonis dikeluarkan atau juga malah dipindahkan ke tempat yang lain karena mungkin dia malas gara-gara

tidak cocok sama temannya, tempatnya, dan area operasinya” (wawancara pada tanggal 30 Januari 2013 pukul 10.00-11.00 WIB).

2. Analisis Peran Modal Sosial *Bank Plecit* di Gunungkidul

Praktek hutang piutang yang diperankan oleh *bank plecit* di Gunungkidul dalam menjalankan aktivitasnya tidak dapat terlepas dari modal sosial. Menurut Putnam ,” *In the first place, networks of civic engagement foster sturdy norms of generalized reciprocity and encourage the emergence of social trust. Such networks facilitate coordination and communication, amplify reputations, and thus allow dilemmas of collective action*“ (Putnam, 1995:2). Secara sederhana, Putnam ingin menyampaikan bahwa jaringan menimbulkan norma yang kokoh dan memunculkan kepercayaan sosial. Ketiga unsur modal sosial tersebut berperan dalam mengembangkan usaha praktek hutang-piutang yang dilakukan para pelaku *bank plecit* baik secara langsung maupun tidak. Adapun peran dari masing-masing unsur modal sosial yang ada pada pelaku *bank plecit* adalah sebagai berikut:

a. Jaringan

Menurut Robert M. Z. Lawang (Dikutip dari Damsar, 1997: 157) jaringan dimengerti sebagai ikatan antar simpul (orang atau kelompok) yang dihubungkan dengan media (hubungan sosial). Hubungan sosial ini diikat dengan kepercayaan. Kepercayaan itu dipertahankan oleh norma yang mengikat kedua belah pihak. Jaringan atau relasi sangat diperlukan untuk mengembangkan usahanya. Jaringan sendiri memiliki beberapa

fungsi antara lain sebagai pelicin, sebagai jembatan dan sebagai perekat. Sebagai pelicin jaringan sosial dapat memberikan berbagai kemudahan untuk mengakses berbagai macam barang atau sumberdaya langka seperti informasi, barang jasa, kekuasaan dan sebagainya. Sebagai jembatan, jaringan sosial dapat memudahkan hubungan antara satu pihak dengan pihak lainnya. Sebagai perekat, jaringan sosial antar individu memberikan tatanan dan makna pada kehidupan sosial.

Jaringan sangat penting untuk menjaga hubungan baik agar jaringan atau relasi dapat terus bertahan dan mampu memberikan dampak-dampak positifnya. Berikut akan dijelaskan peran jaringan dalam strategi para pelaku *bank plecit* untuk mengembangkan usahanya.

1) Strategi *bank plecit* dalam mencari nasabah

Menurut KTM dalam mencari nasabah membutuhkan strategi, ”menawarkan pinjaman uang itung-itung mencari saudara, nanti kalau orangnya butuhkan datang ke saya atau paling tidak besok lagi. Bilang pertama jangan langsung menawarkan pinjaman tapi yang pertama menambah saudara dan yang kedua menawarkan pinjaman uang” (wawancara pada tanggal 11 Januari 2013 07.00-09.00 WIB). .

Strategi tersebut menunjukkan bahwa para pelaku *bank plecit* dalam mencari nasabah menekankan pada hubungan personal yang non formal. Berbeda dengan bank-bank umum lainnya yang lebih menginterpretasikan sikap yang impersonal dan formal sehingga lebih

terkesan kaku. Selain membina hubungan baik tersebut terhadap nasabah, para pelaku *bank plecit* tidak mensyaratkan agunan dalam peminjamannya, sehingga hal ini tidak akan memberatkan nasabah, sebab kebanyakan nasabah *bank plecit* adalah masyarakat dengan ekonomi rendah atau kelas bawah. Dalam penarikan kreditnya pun para pelaku *bank plecit* menerapkan strategi jemput bola. Jadi, para pelaku *bank plecit* ini mendatangi rumah-rumah warga yang menjadi nasabahnya atau mengunjungi tempat dimana nasabahnya berdagang, biasanya di pasar-pasar tradisional.

Cara pencairan pinjaman juga tidak memerlukan syarat yang rumit dan proses yang lama. Jika nasabah mengajukan pinjaman, maka dalam hitungan hari dapat langsung cair. Hal tersebut senada dengan pernyataan PRM,” kalau strategi mencari nasabah dengan bank-bank lain, cara mencairkan pinjamannya lebih mudah, cukup foto copy KTP...” (wawancara dilakukan pada tanggal 19 Januari 2013 pukul 08.30-10.00 WIB).

2) Daerah operasi *bank plecit*

Pengembangan usaha dalam bidang hutang piutang oleh *bank plecit* dilakukan dengan pembagian daerah operasi. Pembagian daerah operasi perlu dilakukan untuk memperluas jangkauan dalam menyaring dan mempertahankan nasabah. Misalnya *bank plecit* yang berinisial SHT daerah operasinya di Baran, Beduyu, daerah Rongkop

Gunungkidul. UTG daerah operasinya di Wonosari dan sekitarnya. SNG memiliki daerah operasi di Ponjong, Semanu sampai Wonosari, sedangkan PRM memiliki daerah operasi di Wonosari namun lebih dikhususkan di daerah kepek, selang, baleharjo, terakhir KTM daerah operasinya di Playen, Ngrancah daerah dekat pantai sadeng.

Pembagian daerah operasi ini terbukti efektif dilihat dari jumlah nasabah yang dapat dihasilkan oleh *bank plecit*. Dalam skala 1 daerah saja misalnya Wonosari, nasabah yang dihasilkan bisa mencapai 95 orang, belum lagi *bank plecit* yang mampu menjangkau 3 daerah operasi berbeda. KTM memiliki jumlah nasabah 250an yang berbentuk pinjaman *pasaran* terbagi dalam daerah Playen, Semanu, Ngrancah, daerah dekat pantai Sadeng (Wawancara dilakukan pada tanggal 11 Januari 2013 pukul 07.00-09.00 WIB).

3) Jabatan dan tugas *bank plecit*

Jaringan yang luas tentu akan menambah profit atau keuntungan bagi suatu usaha, begitu juga dengan *bank plecit*. Salah satu cara memperluas jaringan *bank plecit* adalah dengan pembagian tugas sesuai dengan jabatan masing-masing. Struktur kerja yang telah dibentuk diharapkan mampu memudahkan dalam pelaksanaan kerja serta memenuhi tujuan-tujuan yang telah ditetapkan.

Hal tersebut dimaksudkan agar memperjelas ranah kerja pada masing-masing bidang sehingga semakin luas jaringan akan

meningkatkan jumlah nasabah, dengan semakin banyaknya jumlah nasabah tentu akan meningkatkan keuntungannya pula.

Tugas dan jabatan dalam *bank plecit* yaitu:

a) Pembina

Pembina merupakan pemilik modal terbesar dalam *bank plecit*. Tugasnya mengontrol keuangan, pembukuan, dan pengedropan. Hal tersebut dilakukan agar tidak terjadi penyelewengan uang serta melihat ketercapaian target nasabah maupun uang yang telah ditetapkan. Pembina juga melakukan pembinaan dari segi etiket sampai segi kinerja.

b) Staff pusat

Staff pusat merupakan bawahan langsung dari pembina. Mereka bertugas membantu pembina dalam ada staff pembukuan tugasnya mengawasi buku-buku. Staff pusat juga yang melakukan pengecekan administrasi dari satu kantor ke kantor yang lainnya.

c) Korwil

Korwil atau koordinator wilayah merupakan petugas pusat yang mempunyai tugasnya mengontrol kantor-kantor yang ada di wilayah kerjanya. Biasanya mengecek lapangan untuk mengawasi kinerja petugas dalam mencari nasabah. Koordinator wilayah ini juga sebagai penilai dari kantor satu

ke kantor lainnya dan koordinator wilayah yang mengurusi cabang-cabang.

d) Pimpinan

Pimpinan dalam struktur organisasi *bank plecit* merupakan pimpinan yang memimpin perunit atau perkantor. Pimpinan bertugas untuk mengontrol kantor, terjun ke lapangan dan menyetujui pinjaman, terutama pinjaman berskala besar. Pimpinan dalam melakukan tugas dibantu oleh wakilnya yaitu kepala koperasi tugasnya membantu pimpinan mengawasi kantor. Sebelum memberangkatkan petugas untuk mencari nasabah, pimpinan akan melakukan pengarahan mengenai target yang harus dicapai.

e) Staff

Staff tugasnya mengawasi mantri, selain itu staff juga membantu mantri dalam bekerja mencari dan menagih nasabah. Selain mengawasi kinerja mantri staff juga bertugas membuka resort. Resort menurut istilah *bank plecit* berarti tagihan atau daerah operasi baru.

f) Mantri

Mantri merupakan bawahan dari staff, tugasnya terjun ke lapangan langsung untuk mencari dan menagih nasabah.

Sebagai garda terdepan dalam kegiatan usaha *bank plecit*, seorang mantri akan lebih sering berada di lapangan.

g) Karyawati

Karyawati *bank plecit* ada dua yaitu kasir dan sekertaris. Kasir bertugas di bagian administrasi keuangan mulai dari uang yang keluar untuk diedarkan sebagai pinjaman ataupun uang masuk yang diterima sebagai target kerja. Sekretaris bertugas merekap atau melakukan pembukuan. Melakukan pembukuan berarti mencatat jumlah nasabah, nama-nama nasabah, serta besarnya pinjaman.

b. Kepercayaan

Menurut Luhman (Dikutip dari Damsar, 1997: 202) kepercayaan merupakan suatu cara yang terpenting dari orientasi manusia terhadap dunia. Kepercayaan adalah suatu mekanisme yang mereduksi kompleksitas sosial. Kepercayaan memperbesar kemampuan manusia untuk bekerjasama, sebab kerjasama tidak mungkin akan terjalin kalau tidak didasarkan atas rasa saling percaya diantara sesama pihak yang saling terlibat. Kepercayaan meningkatkan toleransi ketidakpastian, ketika dalam transaksi hutang piutang yang dilakukan *bank plecit*, misalnya ketika ada nasabah yang belum bisa membayar angsuran, maka kepercayaan yang dimiliki *bank plecit* terhadap nasabah akan menetralisir ketidakpastian tersebut, dengan mengingat berbagai peristiwa sebelumnya,

yang mana nasabah tersebut selalu tepat waktu dalam membayar angsuran pinjaman. Tindakan tersebut merupakan suatu bentuk toleransi yang dilakukan terhadap ketidakpastian. Berikut kepercayaan dalam modal sosial *bank plecit* di Gunungkidul:

- 1) Cara *bank plecit* menjaga kepercayaan nasabah

Bank plecit mengedepankan sikap-sikap yang mampu menarik hati nasabah. Untuk mendapat kepercayaan dari nasabah, sikap yang harus selalu dijaga adalah jujur. Menurut SHT,” kita masing-masing istilahnya untuk mendapat kepercayaan harus jujur dan mungkin membayarnya kelebihan ya kita kembalikan” (wawancara dilakukan pada tanggal 11 Januari 2013 pukul 07.00-09.00 WIB).

Pemberian toleransi pada nasabah juga dilakukan saat nasabah telat membayar angsuran. *Bank plecit* harus bisa ramah pada nasabah, murah senyum dan supel, kalau perlu jangan sampai membuat kaget dan mampu membuat nasabah senang. Hal tersebut diperkuat oleh pernyataan KTM,” Itu kepintarannya sendiri-sendiri. Kalau saya nasabah itu jangan sampai dibuat kaget dan harus dibuat senang” (wawancara dilakukan pada tanggal 11 Januari 2013 pukul 07.00-09.00 WIB).

Bisa disimpulkan bahwa dalam masyarakat seperti di Gunungkidul, kelangsungan dari praktek *bank plecit* diperkuat oleh hubungan-hubungan ekonomi yang lebih personal dan tidak kaku.

Keberadaan nilai-nilai tradisional seperti sikap saling percaya dan perasaan yang kuat terhadap hutang personal secara intensif digunakan oleh para pelaku *bank plecit* untuk meningkatkan ketergantungan nasabah.

2) Sikap *bank plecit* dalam menagih kepada nasabah

Salah satu bentuk kepercayaan yang harus dibangun *bank plecit* terhadap nasabah salah satunya dengan cara bagaimana sikap *bank plecit* dalam menagih terhadap nasabah. Para pelaku *bank plecit* selalu melayani nasabahnya dengan cara yang memuaskan nasabah. Hal ini dilakukan dengan mengunjungi nasabah di rumah atau di pasar dimana ia berdagang, istilahnya bukan nasabah yang mencari *bank plecit*, tapi *bank plecit* yang mencari nasabah. Pelayanan yang bersifat jemput boal dikemukakan oleh KTM,” kita kan datang ke rumah-rumah, warung, pasar secara langsung, jadi terkesan dekat dan mudah akrab” (wawancara dilakukan pada tanggal 11 Januari 2013 pukul 07.00-09.00 WIB).

Sikap lain ditunjukkan oleh SNG,” alasannya pertama karena kebutuhan yang jelas, karena kebutuhan yang mau pinjam tetangganya biarpun sedikit belum tentu dapat dan juga malu, jadi pinjam yang pasti dapet”(wawancara dilakukan pada tanggal 16 Januari 2013 pukul 09.00-10.30 WIB). Sikap mendengarkan keluh kesah nasabah saat menagih membuat nasabah merasa diperlakukan sebagai manusia.

Terkadang *bank plecit* juga mengijinkan nasabah untuk menunda cicilan ketika nasabah tersebut mengalami masalah serius. Hubungan *bank plecit* biasanya akan lebih lancar dan orang akan kembali pada *bank plecit* untuk meminta kredit berikutnya.

Pada konteks di atas, pendekatan sosial budaya yang berdasarkan pada pertimbangan-pertimbangan kemanusiaan digunakan sebagai alat untuk melegitimasi praktik *bank plecit*. Hal ini bisa dilihat sebagai upaya yang dilakukan oleh *bank plecit* untuk membangun citra baru dari profesi mereka di masyarakat, yaitu citra yang menggambarkan *bank plecit* sebagai penolong ketika dibutuhkan dan bukan sebagai rentenir.

3) Informasi masyarakat tentang *bank plecit*

Pedagang kecil terutama yang berada di pasar-pasar tradisional pada umumnya sudah akrab mendengar kata *bank plecit*. Ada beberapa pedagang yang sudah menjalin relasi dengan *bank plecit* ada juga yang tidak, akan tetapi kebanyakan dari mereka berteman dengan *bank plecit*. Informasi pedagang tentang *bank plecit* biasanya karena sesama rekan pedagang menggunakan jasa *bank plecit*. Jadi ketika ada pedagang yang sedang membutuhkan uang maka teman tersebut yang sudah terbiasa menggunakan jasa *bank plecit* akan merekomendasikan pedagang tersebut untuk menggunakan *bank plecit*. Selain itu, para pedagang tertarik menggunakan jasa *bank plecit* karena sikap mereka

dalam menagih lebih sopan, ramah, bahkan dengan sambil *guyon* (bercanda). Hal tersebut seperti diungkapkan Ibu Suparni seorang pedagang sayur di pasar Playen,

Saya kan berjualan di pasar, jadi tahu kalo ada *bank plecit* soalnya setiap hari pasti ada di pasar. Teman-teman ibu kan banyak yang pinjam, kata mereka syaratnya mudah dan orang nya baik dibandingkan orang batak yang banyak berkeliaran disini, kebetulan juga ibu lagi butuh uang jadi pinjam ke mereka (wawancara dilakukan pada tanggal 11 Januari 2013 pukul 09.00-10.00 WIB).

Hal senada juga diungkapkan oleh Ibu Esti seorang ibu rumah tangga beliau mengungkapkan “di sekitar sini kan banyak ya, tetanggapun ada yang jadi langganan. Saya pun awalnya sering ngebrrol sama mereka, orangnya enak kok kesannya baik, jadi saya berani pinjam ke mereka”. (wawancara dilakukan pada tanggal 30 Januari 2013 pukul 07.30-09.00 WIB). Berdasarkan beberapa pernyataan informan, para nasabah *bank plecit* mendapatkan informasi tentang keberadaan *bank plecit* dari mulut ke mulut yaitu teman, saudara, atau tetangga.

4) Loyalitas nasabah terhadap *bank plecit*

Ciri yang paling menonjol atas aktivitas rentenir adalah *embedded economy* atau keterlekatan dalam ekonomi yang dialaminya melalui cara integrasi struktural aktivitasnya kedalam hubungan-hubungan sosial antara rentenir dengan nasabah (Heru Nugroho, 2001: 242). Praktek *bank plecit* di Gunungkidul tidak hanya memiliki aspek

bisnis tetapi juga bernuansa kekeluargaan, ketetanggaan, dan kekerabatan dengan nasabah.

Hubungan-hubungan antara *bank plecit* dengan nasabahnya seperti yang telah dikemukakan di atas, merupakan salah satu cara yang dilakukan oleh *bank plecit* untuk membuat nasabah selalu meminjam uang dengan *bank plecit* dan setia terhadapnya, bahkan ada nasabah yang sudah mempunyai langganan masing-masing. Hal tersebut senada dengan pernyataan Ibu Esti yang sudah mempunyai langganan tetap *bank plecit* “saya mempunyai langganan tetap, karena kita sering ngobrol, orangnya juga baik, *sumeh*, kalo bertemu dia sering menyapa”(wawancara dilakukan pada tanggal 30 Januari 2013 pukul 07. 30-09.00 WIB).

Berdasarkan pernyataan informan tersebut menggambarkan ciri lain dari ekonomi *bank plecit* yang mengakar dalam hubungan-hubungan sosial yang lebih memperhatikan hubungan personal antara *bank plecit* dengan nasabah. Pertimbangan tentang kepercayaan bersama antara *bank plecit* dengan nasabah merupakan prekondisi bagi setiap transaksi pinjam-meminjam uang.

c. Norma

Norma merupakan salah satu elemen penting dari modal sosial selain dari kepercayaan dan jaringan sosial. Norma adalah seluruh kaidah dan peraturan yang diterapkan melalui lingkungan sosialnya. Norma

terdiri dari pemahaman-pemahaman, nilai-nilai, harapan-harapan dan tujuan-tujuan yang diyakini dan dijalankan bersama oleh sekelompok orang. Norma-norma dapat bersumber dari agama, panduan moral, maupun standar-standar sekuler seperti halnya kode etik profesional.

Norma dalam *bank plecit* tentu akan mampu menjaga stabilitas dari cara kerja sampai kondisi internal dari *bank plecit*. Norma merupakan refleksi dari pemahaman-pemahaman, nilai-nilai, harapan-harapan dan tujuan-tujuan yang diyakini dan dijalankan bersama, karena norma akan tumbuh dan memperkuat internal dari *bank plecit*. Hak dan kewajiban karyawan *bank plecit* akan mampu menjaga kelangsungan kerja dari tiap-tiap *person* dalam *bank plecit*. Berikut akan dijelaskan peran norma sosial dalam praktek *bank plecit* di Gunungkidul:

1) Target pencarian nasabah

Para pelaku *bank plecit* dalam menjalankan tugas harus memenuhi kewajibanya selain menyetor uang dan tidak menyelewengkan uang, salah satunya adalah target nasabah. Target nasabah dalam *bank plecit* ada target jumlah nasabah dan target mengedarkan uang dalam waktu satu bulan.

a) Target jumlah nasabah

Staff harus mencari nasabah lebih banyak daripada mantri, paling sedikit selisihnya 10 orang. Dalam mencari paling minim sehari harus 1, jadi sebulan bisa mencapai 30 orang. Ada pula yang

target jumlah nasabahnya disesuaikan dengan permintaan kantor seperti yang diungkapkan SNG

Kalau nasabah itu paling sedikit 300 orang dalam semua tagihan sedangkan saya *dipasrahi* mengatasi 3 tagihan yang 2 tagihan saya buat sendiri yang satunya tinggalan staff yang lama. Setiap tagihan yang saya atasi itu ada 240-250 setiap tagihan (wawancara dilakukan pada tanggal 16 Januari 2013 pukul 09.00-10.30 WIB).

b) Target mengedarkan uang dalam waktu satu bulan

Dalam satu bulan target uang yang diedarkan harus mendapatkan 120% dari drop, seandainya *bank plecit* mendapatkan drop 30 juta maka keuntungan bersihnya harus 36 juta dan itu harus dipenuhi oleh mantri atau petugas lapangan. Staff tugasnya hanya mengawasi, jadi tidak ada target, akan tetapi harus mencari nasabah seharinya paling sedikit 10 orang dan untuk pencairan uangnya lebih kecil-kecil, karena akan lebih bagus. Hal tersebut juga diungkapkan oleh salah satu *bank plecit* yaitu UTG

Dalam satu bulan dropnya 20 juta, trus targetnya 120% dalam satu bulan jadi nanti kita harus menghasilkan keuntungan bersih 24 juta. Untuk mencapai target itu, paling tidak target nasabahnya harus di atas 100 dan pinjaman yang dihasilkan satu hari harus lebih dari satu juta. Kalau dikalkulasikan sebulanan bisa mencapai target 24 juta, bahkan lebih (wawancara dilakukan pada tanggal 30 Januari 2013 pukul 10.00-11.00 WIB).

2) Aturan peminjaman yang berlaku bagi nasabah

Berbeda dengan aturan terhadap *bank plecit*, aturan yang berlaku terhadap nasabah lebih kepada syarat-syarat peminjaman dan

aturan saat meminjam uang. Untuk syarat yang diperlukan dalam meminjam uang, nasabah hanya memberikan fotokopi identitas atau KTP tapi itu untuk peminjaman dengan skala kecil. Peminjaman dengan skala besar biasanya kisaran lima ratus ribu ke atas nasabah tersebut selain harus menyerahkan photocopy KTP, juga harus memberikan agunan misalnya surat nikah atau sertifikat. Hal tersebut sesuai dengan apa yang diungkapkan oleh salah satu *bank plecit* yaitu PRM.

Tergantung pinjamannya, kalau dibawah Rp 500.000,- cukup memakai fotokopi KTP dan alamat rumah yang ia tinggali, kalo diatas Rp 500.000,- itu harus memakai jaminan ya salah satunya sertifikat, BPKB motor, ijasah bisa, surat nikah. Biasanya saya memberi pinjaman tergantung, misalkan usahanya kecil kaya angkringan tu kebanyakan ditempat saya paling minimal Rp 200.000,- sd Rp 300.000 maksimal sampai jutaan. Bila dia baru kenalan dan pinjam biasanya gak banyak, hanya Rp 100.000,- tapi dia menerima Rp 90.000,-. Pengembaliannya Rp 5000,-x24 kali jadinya Rp 120.000,- dan itu pun nasabah punya tabungan 4% yaitu Rp 4000,- dari potongan awal tadi. (wawancara dilakukan pada tanggal 19 Januari 2013 pukul 08.30-10.00 WIB).

Proses transaksi peminjaman uang juga mempunyai aturan, yaitu nasabah harus mengembalikan uang sesuai angsuran yang berlaku. Sebagai contoh jika pinjaman Rp 100.000,- maka angsurannya 8x sebesar Rp 15.000,- jika 10x maka angsurannya sebesar Rp 12.000,-. Nasabah yang telat membayar atau sudah jatuh tempo akan ditanya oleh *bank plecit* apakah melunasi atau memperkecil pinjaman. Setelah itu, *bank plecit* mengecek angsuran

nasabah tersebut, jika angsurannya jelek, otomatis kurang bagus. Jadi untuk mengantisipasi kredit macet, nasabah ditanya terlebih dahulu kuatnya mengangsur berapa. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan UTG.

Paling tidak sanggup mengangsur per harinya. kalau sampai jatuh tempo minimalnya mau diturunkan lagi ibaratnya diperbarui untuk memperpanjang waktu, jadi modelnya diturunkan pinjaman baru untuk mengurangi pinjaman lama. biasanya saya hanya meminjamkan sekitar Rp200.000,- sd Rp 300.000,- mentok-mentoknya ya Rp 500.000,-. kalau diatas Rp 500.000,- harus pakai surat nikah atau BPKB. nah misalkan pinjam Rp 200.000,- terimanya itu Rp 180.000,- angsurannya per harinya Rp 10.000,- dikali 24 kan jadi Rp 240.000,- itu kan ada administrasi, Rp 12.000,- sama tabungannya Rp 8.000,- , tabungan itu kembali ke anggota setelah beberapa kali pinjam kalau enggak bisa diambil setelah lebaran. (wawancara dilakukan pada tanggal 30 Januari 2013 pukul 10.00-11.00 WIB).

Menurut pernyataan KTM salah satu pelaku *bank plecit* di Gunungkidul aturan dalam peminjaman uang terhadap nasabah adalah,

Jadi kalau satu peminjam, satu rumah tidak boleh memiliki dua kartu cuma 1 kartu. Kalau 2 kartu namanya pull ga boleh. Kemudian pinjaman Rp 100.000,- hanya menerima Rp 90.000,-. Yang Rp 10.000,- untuk administrasi, perinciannya Rp 6000,- untuk administrasi di kantor dan Rp 4000,- untuk tabungan anggota. Dan angsurannya 8x per 5 hari sekali, misalnya Rp 100.000,- angsurannya itu Rp 15.000,- dikali 8x angsuran. (wawancara dilakukan pada tanggal 11 Januari 2013 pukul 07.00-09.00 WIB).

3) Aturan bila nasabah mengalami kredit macet

Aturan atau norma yang diberlakukan pelaku *bank plecit* terhadap nasabah, salah satunya akan terlihat ketika nasabah

mengalami kredit macet. Ketika nasabah benar-benar mengalami kredit macet maka staff harus turun tangan untuk menggantikan mantri dalam menagih.

Kalau nasabah itu benar-benar macet sekali maka staff harus turun tangan. Biasanya kalau saya mencari nasabah tersebut sewaktu-waktu jadi tidak saat waktu tagihan, mungkin bisa petang hari, pagi *mruput* atau sore nah kalau ketemu kita *rembugan* baik-baik karena macet-macet kalau sudah ketemu, pasti membayar meskipun itu berapapun (wawancara dengan SHT dilakukan pada tanggal 11 Januari 2013 pukul 07.00-09.00 WIB).

Kredit macet yang terjadi pada peminjaman menurut UTG didasari beberapa halnya

Macetnya itu kan ada beberapa versi, mungkin karena usaha surut, karena meninggal ataupun pindah dan karena karakter. Kadangkala kalau ada nasabah meninggal ada suplay dana yang diberikan sebagai tanda duka cita, kalau tidak bisa bayar karena usahanya turun, ada toleransi yaitu diturunkan pinjamannya atau diberikan waktu yang lebih, tapi kalau karena karakter ya harus ditelateni menagihnya entah itu 2 ribu atau 3 ribu angsuranya ya harus kita terima, ngalah tata caranya biar tidak macet total. Kalau macet total biasanya ada dana dari kantor untuk menalanginya agar di hitung lunas. Tapi besok-besok kalau dia pinjam lagi tidak saya acc (wawancara dilakukan pada tanggal 30 Januari 2013 pukul 10.00-11.00 WIB).

Tindakan yang dilakukan oleh *bank plecit* dalam menagih kredit macet nasabah tetap dilakukan dengan cara-cara yang kekeluargaan. Hal tersebut dilakukan untuk meminimalisir kemungkinan akan kredit macet total. *Bank plecit* yang sudah bertemu dengan nasabah yang mengalami kemacetan pembayaran akan

merundungkan pelunasan pinjaman. Jika nasabah tersebut menghindar bahkan pergi dan tidak kembali nanti pihak kantor yang akan menutupi hutangnya. Jika sudah seperti itu maka nasabah tersebut sudah masuk daftar *blacklist*.

Berdasarkan pembahasan modal sosial *bank plecit* yang telah dijelaskan di atas maka dapat disusun peran modal sosial *bank plecit* seperti berikut ini.

Tabel 1. Peran Modal Sosial Bank *Plecit* di Gunungkidul

No	Bentuk Modal Sosial	Peran Modal Sosial
1	Jaringan	<ul style="list-style-type: none"> - Pembagian tugas bertujuan untuk meningkatkan efisiensi kerja serta memudahkan dalam mencari nasabah. - Pembagian daerah operasi perlu dilakukan oleh <i>bank plecit</i> untuk memperluas jangkauan dalam mencari dan mempertahankan nasabah. - Strategi yang para pelaku <i>bank plecit</i> dalam mencari nasabah ditekankan pada hubungan personal yang non formal.
2	Norma	<ul style="list-style-type: none"> - Target dalam <i>bank plecit</i> antara lain ada target jumlah nasabah per hari yaitu staff minimal 10 nasabah dan mantri minimal 1 nasabah. Untuk

		<p>target uang harus mencapai 120% dari drop awal.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Syarat peminjaman bila skala kecil hanya fotokopi KTP sedangkan Rp 500.000,- ke atas memakai agunan misalnya surat nikah. - Apabila dalam pembayaran angsuran mengalami kemacetan, maka akan digunakan pendekatan-pendekatan khusus. Namun demikian, jika nasabah tidak mampu maka harus mau diturunkan pinjamannya.
3	Kepercayaan	<ul style="list-style-type: none"> - Cara menjaga kepercayaan nasabah <i>bank plecit</i> harus mengedepankan nilai-nilai tradisional seperti jujur, toleransi, ramah, murah senyum dan supel. - Sikap dalam menagih yaitu dengan mendatangi langsung nasabah, mengajak ngobrol, memberi toleransi, dan mengijinkan menunda cicilan. - Apabila kepercayaan sudah terbentuk maka rekomendasi nasabah lama akan <i>bank plecit</i> ke nasabah baru yang membutuhkan pinjaman dilihat sangat penting dan biasanya hal ini yang memudahkan pekerjaan <i>bank plecit</i> dalam

		<p>mencari nasabah.</p> <p>- Pertimbangan tentang kepercayaan bersama antara <i>bank plecit</i> dengan nasabah akan berlanjut pada loyalitas nasabah.</p>
--	--	---

(Data Penelitian Diolah, 2013)