

## Keterlekatan (*Embeddedness*) Tindakan Ekonomi Antara Tukang Kredit Dengan *Client* Dalam Peminjaman Uang (Studi pada Masyarakat di Jorong Sungai Tarab, Kecamatan Sungai Tarab, Kabupaten Tanah Datar)

Juliana Sianturi<sup>1</sup> Zusmelia<sup>2</sup> Elvawati<sup>3</sup>

Pendidikan Sosiologi, Ilmu Sosial dan Humaniora, Universitas PGRI Sumatera Barat, Kota Padang, Provinsi Sumatera Barat, Indonesia<sup>1,2,3</sup>

Email: [julianasianturi661@gmail.com](mailto:julianasianturi661@gmail.com)<sup>1</sup>

### Abstract

This study aims to explain the form of embeddedness of economic action between “Tukang Kredit” and clients in lending money to the community in Jorong Sungai Tarab, Kec. Sungai Tarab, Kab Tanah Datar. The approach used is a qualitative approach with a descriptive type. The theory used is Granovetter's theory, namely the concept of embeddedness. The technique of withdrawing informants using purposive sampling technique with the number of informants 14 people. Data collection methods with observation, interviews, and document studies. The unit of analysis is individual. Data analysis used was developed by Miles and Huberman, namely data collection, data reduction, data presentation and conclusion drawing. Based on the results of the study, the embeddedness of economic action between loan sharks and clients in lending money is due to social relationships and social interactions based on personal relationships that last a long time from time to time so that from these economic actions there are the same values, such as exchange and reciprocity, trust, kinship, and social networks so that it can be said to be embeddedness in a relational form, this habit occurs when the perpetrator sees an opportunity to carry out economic action in Jorong Sungai Tarab, Kec. Sungai Tarab.

**Keywords:** *Embeddedness, Economic Action, Money Lending*



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).

### PENDAHULUAN

Manusia memiliki berbagai jenis kebutuhan dasar yang merupakan fondasi dari kesejahteraan dan kualitas hidup yang layak. Kebutuhan tersebut mencakup kebutuhan untuk hidup sehat, yang melibatkan aspek fisik dan mental, serta kebutuhan materi dan non-materi yang berkaitan dengan pemenuhan aspek-aspek praktis dan emosional dalam kehidupan sehari-hari. Selain itu, manusia juga memiliki kebutuhan rohani dan jasmani, yang mencerminkan pencarian makna hidup dan keseimbangan fisik dalam aktivitas sehari-hari (Asaf, 2020). Kebutuhan dasar ini mencakup elemen-elemen yang sangat esensial untuk kelangsungan hidup, seperti layanan masyarakat yang harus disediakan secara luas dan merata, termasuk akses terhadap air minum bersih, sistem transportasi yang memadai, perumahan yang layak, serta perawatan kesehatan yang komprehensif. Selain itu, kebutuhan individu yang bersifat konsumtif seperti pakaian, makanan, dan tempat tinggal juga menjadi perhatian utama karena langsung berkaitan dengan kesejahteraan sehari-hari.

Untuk memenuhi semua kebutuhan ini, individu sering kali terlibat dalam berbagai kegiatan ekonomi yang memungkinkan mereka untuk memperoleh pendapatan yang cukup, seperti melalui perdagangan, jual beli barang dan jasa, mencari nafkah dalam berbagai sektor ekonomi, serta melunasi utang yang mungkin mereka miliki. Namun, dalam kehidupan sehari-hari, banyak orang dihadapkan pada tantangan keuangan yang signifikan ketika berusaha untuk memenuhi kebutuhan mereka akan barang dan jasa yang penting untuk kelangsungan hidup (Utami, 2017). Oleh karena itu, sering kali mereka mencari solusi cepat, seperti

meminjam uang secara kredit dari individu yang mereka kenal atau yang direkomendasikan oleh orang lain, sebagai cara untuk mengatasi keterbatasan finansial dan memastikan bahwa kebutuhan sehari-hari mereka terpenuhi, atau untuk mendapatkan modal yang diperlukan guna menjalankan usaha mereka, Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara Bank dengan pihak lain yang kewajibannya pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga (Mussu, 2017).

Pada saat ini, terdapat berbagai jenis kredit yang dapat diakses oleh masyarakat, baik yang ditawarkan oleh lembaga pemberi pinjaman formal maupun non-formal. Kredit formal berasal dari lembaga keuangan yang beroperasi di bawah regulasi dan hukum yang jelas, seperti bank dan lembaga keuangan resmi lainnya, yang menjalankan fungsi keuangan secara profesional dan menawarkan produk kredit yang lebih terstruktur dengan perlindungan hukum bagi kedua belah pihak yang terlibat, sedangkan kredit non formal merupakan bentuk kredit yang tidak memiliki dasar hukum yang jelas dan sering kali dilakukan dalam konteks yang lebih informal, misalnya melalui lintah darat, tengkulak, tukang kredit, leasing atau perusahaan pembiayaan swasta, koperasi simpan pinjam, pegadaian, dan bentuk-bentuk lembaga serupa lainnya. Kredit ini biasanya lebih mudah diakses oleh masyarakat yang membutuhkan dana cepat, namun sering kali datang dengan risiko yang lebih tinggi, seperti bunga yang tidak teratur dan kurangnya perlindungan hukum. (Nanda, 2013)

Begitu juga halnya yang terjadi dengan situasi serupa bahwa di daerah Jorong, Sungai Tarab, Kec. Sungai Tarab, di mana masyarakat setempat secara alami terlibat dalam berbagai kegiatan ekonomi, termasuk kegiatan meminjam uang melalui koperasi, tukang kredit, dan lembaga serupa yang beroperasi di lingkungan tersebut. Di daerah ini, terdapat tiga orang dari Sumatera Utara yang bekerja sebagai tukang kredit. Profesi tukang kredit ini melibatkan individu yang memiliki dana atau modal lebih, yang kemudian dipinjamkan kepada orang lain dalam bentuk pinjaman kredit, dengan peminjam disebut sebagai *client* (Mardiana, 2017). Dalam konteks ini, para tukang kredit tersebut meminjamkan uang kepada *client* yang berada di Jorong, Kec. Sungai Tarab. Disamping itu, tukang kredit ini bukan sekadar profesi, melainkan sebuah bentuk pekerjaan atau bisnis yang telah dilakukan secara turun-temurun dan cenderung menjadi bagian dari identitas perantau yang berasal dari Sumatera Utara. Istilah "tukang kredit" sendiri telah menjadi istilah umum yang digunakan oleh masyarakat Minang dalam kehidupan sehari-hari mereka untuk merujuk pada orang-orang dari suku Batak yang menyediakan layanan pinjaman kredit kepada masyarakat setempat di daerah Jorong, Sungai Tarab, Kec. Sungai Tarab, Kab. Tanah Datar.

Hasil lapangan yang dilakukan menunjukkan bahwa beberapa *client* yang telah melakukan pinjaman kepada tukang kredit dalam jangka waktu yang lama cenderung kembali melakukan peminjaman berkali-kali. Fenomena ini menunjukkan bahwa jumlah *client* yang meminjam dari waktu ke waktu terus meningkat, sementara cicilan mereka juga terus berlanjut, dengan setiap kali peminjaman memiliki tujuan yang berbeda. Dari sudut pandang tukang kredit, yang berperan sebagai satu-satunya sumber pinjaman bagi masyarakat tanpa adanya perubahan penyedia layanan, terlihat adanya hubungan yang kuat dan berkelanjutan antara pelaku-pelaku dalam kegiatan ekonomi ini. Hubungan tersebut ditandai dengan jumlah *client* yang terus bertambah, serta frekuensi peminjaman yang tetap konsisten dengan tukang kredit yang sama. Pola ini membentuk sebuah ikatan atau keterlekatan yang mendalam, sebagaimana yang tergambar dalam tabel berikut:

Tabel 1. Data *Client* dalam Pinjaman Kredit Uang

Nama <i>client</i>	Jumlah sambungan	Lama Peminjaman	Jumlah Pinjaman	Jangka Pembayaran	Jumlah ansuran
--------------------	------------------	-----------------	-----------------	-------------------	----------------

	peminjaman (Berapa Kali)	(Tahun)	(RP)		/Minggu
BukM	35 kali	7 Tahun	Rp.2.000.000	2,5 Bulan	Rp260.000
Buk N	25 Kali	5 Tahun	RP.2.000.000	2,5 Bulan	Rp.260.000
Buk Y	20 Kali	5 Tahun	Rp.2.000.000	2,5 Bulan	RP.260.000
Buk D	15 Kali	3 Tahun	Rp1.000.000	2,5 Bulan	RP.65.000
Pak V	15 Kali	3Tahun	Rp 2.000.000	2,5 Bulan	Rp260.000

Sumber: Data Diolah (2024)

Dari data di atas, dapat dilihat bahwa client tersebut adalah individu yang telah lebih dari 3 tahun terlibat dalam pinjaman kredit uang, dengan jumlah uang yang dipinjam sejak awal hingga saat ini terus meningkat. Jangka pembayaran selama 2,5 bulan menunjukkan adanya kelancaran pembayaran oleh client sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat dengan "tukang kredit." Tindakan ekonomi yang dilakukan oleh client dan tukang kredit terbentuk dari aktivitas interaksi sosial yang terjadi secara berulang-ulang, sehingga menciptakan pola kebiasaan yang membentuk keterlekatan dan menciptakan pola hubungan yang berkelanjutan antara "tukang kredit" dengan client. Menurut Matusin (2021), hubungan yang baik antara pekerja merupakan sebuah proses yang mencakup aspek sosial, budaya, dan agama yang berlangsung di dalamnya. Hubungan yang terjalin antara pekerja dan client, dalam konteks ini, menghasilkan keterlekatan yang mendalam. Oleh karena itu, peneliti bertujuan untuk menganalisis bentuk keterlekatan tindakan ekonomi antara "tukang kredit" dengan *clent* dalam peminjaman uang pada masyarakat di Jorong Sungai Tarab, Kec. Sungai Tarab, Kab Tanah Datar.

## METODE PENELITIAN

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan tipe deskriptif, pendekatan kualitatif adalah penelitian ilmiah yang bertujuan memahami fenomena sosial secara alamiah melalui interaksi mendalam antara peneliti dan objek yang diteliti (Sugiyono, 2016). Teknik penarikan informan dilakukan melalui purposive sampling dengan jumlah informan yang dipilih sebanyak 14 sesuai kriteria informan yang ditetapkan yaitu 1) *Client* yang melakukan kredit uang yang sudah lebih dari 3 Tahun. 2) *Client* yang meminjam sudah diatas 1 juta. 3) Tukang kredit yang melakukan pinjaman kredit uang sudah lebih dari 5 Tahun. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini ada dua jenis yaitu data primer, data yang diperoleh dari sumber data secara langsung, diamati dan dicatat, seperti wawancara, observasi dan dokumentasi melalui komunikasi melalui telepon atau komunikasi tidak langsung seperti wawancara dengan tukang kredit, *client*, dan pemuka masyarakat. Sedangkan data sekunder dalam penelitian ini adalah 1) Referensi dari penelitian sebelumnya buku, jurnal, artikel, data dari BPS Kab. Tanah Datar. 2) Buku Bon" tukang kredit" untuk melihat jumlah angsuran dan jumlah pinjaman *client* dalam melakukan pinjama kredit uang. 3) Data jumlah penduduk dari kantor nagari untuk melihat peta, letak geografis, luas wilayah, jumlah penduduk, dan jumlah Tingkat pendidikan. Metode pengumpulan data terdapat 3 yaitu: 1) Metode observasi non-partisipan, hal ini dilakukan dengan mengamati aktivitas atau kegiatan yang berlangsung antara tukang kredit dengan *client* dalam melakukan tindakan ekonomi tanpa ikut terjun melakukan tindakan ekonomi. 2) Wawancara mendalam dengan para informan, dilaksanakan dengan menemui informan dengan mengunjungi rumah untuk melakukan tanya jawab secara langsung terkait data yang dibutuhkan. 3) Studi dokumen, bentuk data studi dokumen pada penelitian ini adalah buku,jurnal,skripsi, data demografi,data geografis,data mata pencarian,data penduduk yang relevan. Unit analisis dalam penelitian ini adalah individu/ orang yang yang langsung terlibat dalam meminjam

uang dengan tukang kedit dan tukang kredit itu sendiri yang melepas uang/ yang melakukan peminjaman uang di daerah Jorong Sungai Tarab. Analisis data dilakukan dengan menggunakan pendekatan yang dikembangkan oleh Miles dan Huberman, yang mencakup tahapan 1) pengumpulan data, pada pengumpulan data penelitian ini peneliti melakukan tiga cara yaitu pertama observasi, tahap ini peneliti melakukan pengamatan terhadap tindakan ekonomi dalam melakukan pinjaman kredit uang, saat tukang kredit dan *client* nya melakukan penagihan dan pembayaran utang, kedua wawancara mendalam, tahap ini peneliti melakukan wawancara dengan informan yang berkaitan dengan melakukan tindakan ekonomi peminjaman kredit uang, tukang kredit, *client* dan diperkuat oleh pembuka masyarakat, ketiga studi dokumen, tahap ini peneliti mencari data letak geografis, data demografi, data mata pencarian, dan jumlah penduduk. 2) Reduksi data, reduksi data yang dilakukan yaitu dengan mencatat semua hal informasi yang diperoleh lapangan yang menyangkut tentang keterlekatan tindakan ekonomi antara tukang kredit dengan *client* dalam peminjaman uang, kemudian data tersebut dipilih-pilih dan menyederhanakan dengan cara mengelompokkannya sesuai dengan pertanyaan-pertanyaan pada penelitian. Setelah itu peneliti membuang data yang tidak bersangkutan atau data yang tidak sesuai dan tidak diperlukan terkait data yang didapatkan ketika melakukan studi observasi, wawancara mendalam, dan studi dokumen. Namun peneliti akan memilih data yang diperlukan dan sesuai dengan apa yang diperlukan terkait keterlekatan tindakan ekonomi antara tukang kredit dengan *client* dalam peminjaman uang. 3) Penyajian data, tahap penyajian data yang dilakukan yaitu dengan cara membuat table, bagan dan grafik. 4) Penarikan kesimpulan. Pada tahap ini, peneliti menarik kesimpulan dari temuan data. Kesimpulan tersebut merupakan interpretasi peneliti terhadap hasil wawancara atau dokumen tertentu. Setelah kesimpulan diambil, peneliti kemudian memverifikasi kembali keabsahan interpretasi dengan cara mengecek ulang proses coding dan penyajian data untuk memastikan tidak ada kesalahan yang terjadi (Sugiyono, 2014).

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### Gambaran Umum Tukang Kredit Dan *Client* Jorong Sungai Tarab Tukang Kredit

Tukang kredit salah satu pekerjaan yang dinominan oleh suku batak hal ini karena jaringan sosial yang kuat, orang batak memiliki jaringan sosial yang sangat solid, terutama ketika mereka merantau ke daerah-daerah lain di Indonesia. Jaringan sosial ini dibangun melalui ikatan kekerabatan dan komunitas yang erat, yang sering kali menjadi penopang utama dalam kehidupan mereka di tanah perantauan seperti hal dengan dengan tukang kredit seperti table di bawah ini:

Tabel 2. Profil Tukang Kredit

Nama	Usia	Jenis Kelamin	Agama	Suku	Alamat	Daerah Asal
Rini	49 Tahun	Perempuan	Kristen Protestan	Batak (Situmorang)	Simpuruik	Siantar
Nur	36 Tahun	Perempuan	Kristen Protestan	Batak (Siboro)	Simpang Kiambang	Medan
Sari	34 Tahun	Perempuan	Khatolik	Batak (Simarmata)	Parak Jua	Medan

Sumber: Data Primer 2024

Ketika seorang Batak memulai usaha di tempat baru, mereka tidak hanya bergantung pada kemampuan individu, tetapi juga mendapatkan dukungan dari sesama perantau. Bantuan ini bisa berupa modal, informasi, atau bahkan jaringan pelanggan awal, jaringan sosial yang kuat ini memungkinkan mereka untuk berhasil dalam bidang usaha yang

mebutuhkan hubungan interpersonal yang baik, seperti menjadi tukang kredit. Ajaran Kristen menekankan pentingnya bekerja dengan rajin, jujur, dan penuh tanggung jawab, serta membantu sesama dalam upaya membangun kesejahteraan bersama. Orang Batak yang beragama Kristen, yang tumbuh dalam lingkungan di mana nilai-nilai ini sangat dihargai, cenderung menginternalisasi etika kerja tersebut dalam kehidupan sehari-hari mereka. Etos kerja yang mereka pelajari dari agama mereka ini mencakup tidak hanya dedikasi dan ketekunan dalam bekerja, tetapi juga komitmen terhadap kejujuran dan integritas. Nilai-nilai ini membuat mereka sering kali dianggap lebih dapat dipercaya, terutama dalam profesi yang melibatkan keuangan, seperti pekerjaan sebagai tukang kredit. Tukang Kredit ini umumnya perempuan karena Kemampuan interpersonal dan komunikasi perempuan sering kali memiliki kemampuan interpersonal dan komunikasi yang sangat baik, sabar yang memungkinkan mereka untuk berinteraksi dengan orang lain secara lebih efektif dan empatik. Keterampilan ini mencakup kemampuan untuk mendengarkan dengan penuh perhatian, mengekspresikan diri dengan jelas, serta menangani berbagai situasi sosial dengan kepekaan yang tinggi.

Sementara itu masyarakat minang jarang untuk bekerja sebagai tukang kredit di karenakan Budaya Dagang yang Kuat, orang minang dikenal memiliki budaya dagang dan semangat wirausaha yang sangat kuat, yang telah tertanam dan diwariskan dari generasi ke generasi. Sejak zaman dahulu, orang Minang telah terlibat dalam berbagai jenis perdagangan, membuka toko, rumah makan, atau usaha lainnya yang mereka anggap sebagai bentuk utama penghidupan. Budaya ini tidak hanya menjadi identitas masyarakat Minang, tetapi juga menjadi landasan utama dalam menentukan pilihan pekerjaan mereka. Dalam budaya Minang, berdagang dan membuka usaha sendiri lebih dihargai, lebih diutamakan, dan dianggap sebagai cara yang lebih mulia serta efektif untuk mencapai kemandirian ekonomi dan kesuksesan pribadi. Oleh karena itu, banyak orang Minang yang lebih memilih menjadi pedagang atau pengusaha yang mandiri daripada mengambil profesi sebagai tukang kredit, yang mungkin dianggap kurang sejalan dengan aspirasi budaya mereka. Kemudian Pengaruh Agama, sebagai komunitas yang mayoritas beragama Islam, orang Minang juga sangat dipengaruhi oleh nilai-nilai agama dalam memilih pekerjaan. Sistem kredit yang melibatkan bunga atau riba sering kali dianggap kurang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dalam Islam, yang sangat dihormati oleh masyarakat Minang. Oleh karena itu, orang minang menghindari pekerjaan yang bisa bertentangan dengan keyakinan mereka, terutama bekerja sebagai tukang kredit, dan lebih memilih pekerjaan yang lebih sejalan dengan nilai-nilai Islam, seperti berdagang atau menjadi pengusaha yang menjalankan bisnis dengan prinsip-prinsip syariah. Pengaruh agama ini menjadi faktor penting dalam menentukan pilihan pekerjaan di kalangan masyarakat Minang.

### **Client**

Keberadaan client sangat dibutuhkan tukang kredit agar terpenuhinya kebutuhan ekonomi tukang kredit seperti masyarakat Jorong Sungai Tarab berperan sangat penting karena layanan peminjaman yang mereka tawarkan sangat memudahkan *client* dalam proses pengajuan kredit. Sistem pembayaran yang diterapkan oleh tukang kredit dan *client* dilakukan dengan skema cicilan sebanyak 10 kali, di mana pembayaran dilakukan sekali dalam seminggu, yaitu setiap hari Jumat. Berikut ini data informan yang melakukan peminjaman kredit ke tukang kredit.

**Tabel 3. Data *Client* Yang Melakukan Peminjaman Kredit Ke Tukang Kredit**

No	Nama dan Usia	Jumlah Peminjaman	Lama Peminjaman (Tahun)	Jumlah Ansuran Perminggu	Jangka Pembayaran	Pekerjaan	Jumlah Pendapatan	Suku
----	---------------	-------------------	-------------------------	--------------------------	-------------------	-----------	-------------------	------

1.	Yanti 40 Tahun	Rp. 2.000.000,00	5	Rp. 260.000,00	2,5 Bulan	Usaha Londry	Rp.1.000.0 00- 2.500.000	Minang (Piling Laweh)
2.	Susi 40 Tahun	Rp. 2.000.000,00	7	Rp. 260.000,00	2,5 Bulan	Pedagang	Rp.2.000.0 00- 3.000.000	Minang (Piling Laweh)
3.	Mutiara 62 Tahun	Rp. 2.000.000,00	7	Rp. 260.000,00	2,5 Bulan	Petani	Rp.1.000.0 00- 2.000.000	Minang (Piling Laweh)
4.	Dea 23 Tahun	Rp. 1.000.000,00	3	Rp. 130.000,00	2,5 Bulan	Pedagang	Rp.1.000.0 00- 2.000.000	Minang (Piling Laweh)
5.	Neng 50 Tahun	Rp. 2.000.000,00	7	Rp. 260.000,00	2,5 Bulan	Pedagang	Rp.1.000.0 00- 3.000.000	Minang (Piling Laweh)
6.	Irdawati 67 Tahun	Rp. 1.000.000,00	7	Rp. 130.000,00	2,5 Bulan	Pedagang	Rp.1.000.0 00- 2.000.000	Minang (Koto Anyie)
7.	Reza 23 Tahun	Rp. 1.500.000,00	5	Rp. 195.000,00	2,5 Bulan	Petani	Rp.1.000.0 00- 2.000.000	Minang (Patabang)
8.	Voni 25 Tahun	Rp. 2.000.000,00	3	Rp. 260.000,00	2,5 Bulan	Kuli Bangunan	Rp.2.000.0 00- 3.000.000	Minang (Piling Laweh)
9.	Lisa 42 Tahun	Rp. 1.000.000,00	5	Rp. 130.000,00	2,5 Bulan	Tukang ojek	Rp.1.000.0 00- 1.500.000	Minang (Piling Laweh)
10	Nora 28 Tahun	Rp. 2.000.000,00	5	Rp. 260.000,00	2,5 Bulan	Perdagangan	Rp.1.000.0 00- 2.500.000	Minang (Piling Laweh)

Sumber: Olahan Data Primer 2024

Berdasarkan tabel di atas, *client* yang melakukan pinjaman kredit didominasi oleh kelompok usia dewasa (23-45 tahun), dengan jumlah 8 orang. Sedangkan *client* dari kelompok usia lansia (46-65 tahun) yang melakukan pinjaman sebanyak 3 orang. Hal ini terjadi karena banyak *client* berusia produktif yang meminjam untuk memenuhi kebutuhan ekonomi mereka. Oleh karena itu, *client* kredit di Jorong sungai Tarab mengajukan pinjaman untuk menambah modal usaha mereka. Hal ini dilihat dari lama *client* telah melakukan pinjaman dari yang 3 tahun sampai 7 tahun, sehingga *client* melakukan pinjaman sudah termasuk lama melakukan pinjaman melalui tukang kredit. Rata-rata jumlah pinjaman yang diambil oleh *client* berkisar antara 1 juta hingga 2 juta rupiah. Jika dilihat dari jangka waktu pembayarannya, *client* melunasi pinjaman dalam waktu 2,5 bulan dengan 10 kali pembayaran yang ditagih seminggu sekali oleh tukang kredit. Untuk jumlah angsuran per minggu, *client* yang meminjam 2 juta rupiah membayar angsuran sebesar Rp. 260.000,00 per minggu, *client* dengan pinjaman 1,5 juta rupiah membayar Rp. 195.000,00 per minggu, dan *client* dengan pinjaman 1 juta rupiah membayar Rp. 130.000,00 per minggu. Jadi, jumlah angsuran mingguan disesuaikan dengan besarnya pinjaman dan memiliki jangka waktu pembayaran yang sama. Disamping itu, dilihat dari suku *client* yang melakukan pinjaman di jorong Sungai Tarab banyak bersuku minang yang berdominan bekerja sebagai petani dan pedagang, oleh karena itu, *client* membutuhkan modal tambahan dalam usahanya dengan melakukan peminjaman ke tukang kredit. Sebab pendapatan *client* perbulan kisaran sebesar RP.1.0000.000-Rp 2.000.000, dengan hal ini perlunya modal tambahan bagi mereka dengan melakukan peminjaman kredit agar seimbangnnya dalam tindakan ekonomi mereka.

### **Keterlekatan (Embeddendness) Tindakan Ekonomi Antara “Tukang Kredit” Dengan Client**

Teori yang menjadi landasan dalam penelitian ini adalah teori keterlekatan dari Granovetter. Keterlekatan menurut Granovetter, merupakan tindakan ekonomi yang

disituasikan secara sosial dan melekat dalam jaringan sosial personal yang sedang berlangsung di antara para aktor. Ini tidak hanya terbatas pada tindakan aktor individual sendiri tetapi juga mencakup perilaku yang lebih luas. Perilaku yang ditetapkan aktor sangat mempengaruhi hubungan antara aktor dalam melakukan tindakan ekonomi. Tentunya dari masing-masing aktor memiliki bentuk strateginya sendiri serta disesuaikan dengan target sasaran aktor dalam melakukan tindakan. Granovetter dalam "The Old and the New Economic Sociology" (Damsar, 2009) membedakan dua bentuk keterlekatan, yaitu keterlekatan relasional dan keterlekatan struktural. Keterlekatan relasional merupakan tindakan ekonomi yang disituasikan secara sosial dan melekat (Embedded) dalam jaringan social personal yang sedang berlangsung diantara para aktor. Keterlekatan struktural adalah keterlekatan yang terjadi dalam suatu jaringan hubungan yang lebih luas. Client di Jorong Sungai Tarab yang melakukan peminjaman kredit bersama tukang kredit tidak hanya menjalin hubungan client kredit, tetapi tukang kredit bersama client sudah mampu menjalin hubungan keterlekatan. Berdasarkan dari dua bentuk keterlekatan yang di kemukakan oleh Granovetter bahwa dari hasil lapangan yang peneliti temui antara tukang kredit dengan client yang melakukan peminjam di Jorong Sungai Tarab membangun hubungan keterlekatan dalam bentuk relasional. Keterlekatan relasional yang dibangun oleh tukang kredit dengan client terjadi ketika tukang kredit melihat peluang untuk menawarkan jasa mereka kepada masyarakat di Jorong Sungai Tarab. Jorong Sungai Tarab merupakan salah satu lokasi strategis yang dapat dimanfaatkan karena masyarakatnya sebagian besar bekerja sebagai petani dan pedagang, yang sering kali membutuhkan tambahan modal usaha melalui pinjaman kredit. Selain itu, proses peminjaman kredit melalui tukang kredit menawarkan kemudahan yang membuat hubungan relasional ekonomi antara tukang kredit dan client menjadi semakin kuat.

### **Adanya Pertukaran dan Resiprositas**

Hubungan pertukaran dan resiprositas antara tukang kredit dan client didasarkan pada kepentingan bersama, terutama dalam pemenuhan kebutuhan hidup melalui kegiatan peminjaman (Melis, 2018). Keterikatan relasional ini terbentuk karena tukang kredit dan *client* saling memenuhi kepentingan ekonomi masing-masing; tukang kredit menyediakan dana yang dibutuhkan *client*, sementara *client* membayar bunga yang menjadi keuntungan bagi tukang kredit. Oleh karena itu, adanya pertukaran dan resiprositas dalam hubungan ini terlihat jelas, dengan terbentuknya interaksi sosial yang berulang-ulang, yang menghasilkan keterikatan relasional yang kuat. Hubungan ini bukan hanya didasarkan pada transaksi ekonomi semata, tetapi juga melibatkan aspek pertukaran dan resiprositas yang mendalam. Dengan demikian, keterikatan relasional ini menunjukkan bahwa pertukaran antara tukang kredit dan *client* tidak bersifat satu arah. Ada resiprositas nyata di mana kedua belah pihak saling mendapatkan manfaat. Tukang kredit memperoleh dukungan finansial untuk meningkatkan perekonomian, sementara *client* mendapatkan bantuan dalam penambahan modal usaha untuk pengembangan usaha mereka. Dalam hal ini, hubungan antara tukang kredit dan *client* dapat dipandang sebagai sebuah ekosistem yang saling mendukung. Pertukaran dan resiprositas yang terjadi menciptakan dinamika positif, di mana setiap pihak memperoleh keuntungan dari hubungan tersebut.

### **Kepercayaan (trust)**

Kepercayaan adalah harapan yang tumbuh dalam masyarakat melalui perilaku jujur dan kerjasama berdasarkan norma bersama. Kepercayaan muncul ketika individu menemukan norma bersama dan mampu berhubungan dengan baik (Oktaviani et al., 2021). Dalam kehidupan sosial, kepercayaan penting untuk menciptakan kesadaran kolektif dan kerjasama.

Tukang kredit dan *client* membangun kepercayaan melalui proses pembayaran yang teratur, yang memperkuat keterikatan relasional. Bagi *client*, hubungan yang didasari kepercayaan memberikan rasa aman dan dukungan, sementara bagi tukang kredit, kepercayaan memastikan kelancaran pengembalian pinjaman dan mengurangi risiko kredit macet. Interaksi yang sering antara tukang kredit dan *client* menciptakan rasa saling percaya yang memperkuat hubungan. Meskipun berbeda suku, *client* merasa nyaman meminjam dari tukang kredit yang terpercaya. Kepercayaan ini melampaui batas etnis, menciptakan jaringan sosial yang inklusif. Tukang kredit yang menjaga hubungan baik akan mempertahankan *client* dan menarik *client* baru melalui rekomendasi positif. Kepuasan *client*, yang diperoleh dari perlakuan adil, membentuk keterikatan relasional yang kuat dan mendukung keberlanjutan bisnis jangka panjang.

### **Terjalin Hubungan Kekerabatan**

Hubungan kekerabatan terjalin antara individu berdasarkan ikatan darah, perkawinan, adopsi, dan interaksi sosial yang kuat. Hubungan ini melibatkan berbagai bentuk interaksi sosial dan afektif antara anggota keluarga atau orang yang dianggap keluarga. Hubungan ini muncul dari rasa kekeluargaan dan kepentingan bersama di antara para aktor, yang mengikat mereka dalam sebuah ikatan. Dalam kegiatan ekonomi, seperti hubungan antara tukang kredit dan *client*, kekeluargaan sering kali terbentuk meskipun tidak ada hubungan darah. Ikatan kekeluargaan ini mendorong *client* untuk menjalin hubungan yang erat dengan tukang kredit. Frekuensi pertemuan rutin, seperti penagihan atau pembaruan pinjaman, memperkuat ikatan ini. Disamping itu, tukang kredit bersuku Batak, yang dikenal dengan budaya gotong-royong, sering memberikan pinjaman untuk membantu anggota komunitas. Tindakan ini tidak hanya memenuhi kebutuhan finansial tetapi juga memperkuat ikatan sosial dan kekeluargaan. Budaya saling membantu dalam masyarakat Batak menunjukkan bahwa hubungan kekeluargaan dapat terjalin kuat meskipun ada perbedaan etnis. Dengan saling mendukung, tukang kredit dan *client* membentuk hubungan kekeluargaan yang mendalam dan keterikatan relasional.

### **Terbangunnya Jaringan Sosial**

Jaringan sosial adalah hubungan yang berfungsi untuk mempersatukan dan memperluas informasi, memperkenalkan pihak-pihak terkait, dan meningkatkan kerjasama untuk mencapai tujuan bersama (Suparman, 2020). Jaringan ini memainkan peran penting dalam menggali peluang bisnis, karena memungkinkan interaksi dan komunikasi dengan berbagai pihak, baik internal maupun eksternal, untuk menjalin kerjasama. Kedekatan antara *client* dan tukang kredit memfasilitasi terjalinnya kerjasama yang lebih erat. *Client* yang puas dengan layanan tukang kredit cenderung merekomendasikan tukang kredit kepada orang lain. Ketika tukang kredit dan *client* bekerja sama, mereka tidak hanya membentuk hubungan bisnis, tetapi juga ikatan yang lebih dalam berdasarkan kepercayaan dan saling pengertian. Kepercayaan ini memperkuat jaringan sosial, karena *client* yang puas akan merekomendasikan layanan kepada teman dan keluarga, memperluas jaringan secara signifikan. Pertukaran informasi antara tukang kredit dan *client* menciptakan jaringan sosial yang dinamis, di mana informasi menyebar dengan cepat dan efektif, meningkatkan visibilitas layanan tukang kredit. Dukungan yang diberikan oleh tukang kredit, baik finansial maupun emosional, membentuk keterikatan relasional yang mendalam. Hal ini meningkatkan solidaritas dan kohesi dalam jaringan sosial mereka. *Client* yang merasa puas dan didukung lebih mungkin untuk merekomendasikan layanan kepada orang lain, memperluas jaringan sosial secara signifikan. Dengan demikian, jaringan sosial antara tukang kredit dan *client*

berkembang karena adanya keterikatan relasional yang mengikat, menciptakan peluang baru untuk kolaborasi dan dukungan timbal balik.

## KESIMPULAN

Dapat disimpulkan bahwa keterlekatan (Embeddedness) antara tukang kredit dan *client* dalam proses peminjaman uang tidak hanya didasarkan pada faktor ekonomi semata, tetapi juga sangat dipengaruhi oleh hubungan sosial yang tumbuh dari interaksi personal yang erat. Di Jorong Sungai Tarab, hubungan personal ini berkembang melalui 4 aspek yang saling melengkapi yaitu: 1) Pertukaran dan Resiprositas, hubungan ini terbentuk atas dasar kepentingan bersama, di mana tukang kredit berperan sebagai penyedia dana yang dibutuhkan oleh *client*, sementara *client*, sebagai imbalannya, membayar bunga yang menjadi keuntungan bagi tukang kredit. Proses saling memberi dan menerima ini menciptakan siklus interaksi yang berkelanjutan, memperkuat hubungan antara kedua belah pihak. 2) Kepercayaan (Trust), kepercayaan yang terjalin antara tukang kredit dan *client* tidak muncul secara instan, tetapi terbentuk melalui proses yang berkesinambungan, seperti pembayaran yang dilakukan secara teratur oleh *client*. Kepercayaan ini tidak hanya memperkuat ikatan antara keduanya, tetapi juga memberikan rasa aman bagi *client* dalam mengelola pinjaman mereka, sementara tukang kredit merasa yakin bahwa dana yang dipinjamkan akan kembali dengan lancar. Kepercayaan yang terbentuk ini bahkan mampu melintasi batas-batas etnis, menciptakan jaringan sosial yang inklusif dan memperluas cakupan hubungan sosial di luar komunitas asal. 3) Terjalin Hubungan Keekerabatan, meskipun tukang kredit dan *client* mungkin tidak memiliki hubungan darah, interaksi yang intens dan saling mendukung secara terus-menerus dapat memupuk hubungan kekerabatan yang kuat. Hubungan ini sering kali didasarkan pada rasa saling percaya dan kepedulian yang berkembang seiring waktu, menciptakan ikatan hubungan kekeluargaan, meskipun tanpa ikatan biologis. 4) Terbangunnya Jaringan Sosial, jaringan sosial yang terbentuk antara tukang kredit dan *client* tidak hanya berdiri di atas dasar saling pengertian dan kepercayaan, tetapi juga diperkuat melalui interaksi positif yang berulang. Ketika *client* merasa puas dengan layanan yang diberikan oleh tukang kredit, mereka cenderung merekomendasikan tukang kredit tersebut kepada orang lain, yang pada gilirannya memperluas jaringan sosial dan meningkatkan kerjasama. Hal ini menciptakan dinamika sosial yang saling menguntungkan, di mana tukang kredit mendapatkan lebih banyak *client*, sementara *client* mendapatkan dukungan finansial yang mereka butuhkan. Dengan demikian, hubungan yang terjalin antara tukang kredit dan *client* terciptanya keterlekatan relasional yang kuat yang melibatkan resiprositas yang saling menguntungkan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Asaf, A. S. (2020). Upaya Pemenuhan Kebutuhan Dasar Manusia. *Jurnal Ilmiah Cakrawarti*, 2(2), 26–31.
- Damsar. (2009). *Pengantar Sosiologi Ekonomi*. Kencana.
- Mardiana. (2017). Fenomena Tukang Kredit Di Kampung (Studi Antropologi Ekonomi Di Gampong Meunasah Blang Kecamatan Muara Dua Kota Lhokseumawe. *Jurnal Aceh ANthropological*, Vol.1 No.2.
- Matusin. (2021). Keterlekatan antar pedagang pakaian di pasar tradisional Indralaya Mulya Kabupaten Ogan Ilir. *Skripsi Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Sriwijaya*, 5.
- Melis, M. (2018). Keterlekatan Ekonomi Terhadap Kehidupan Sosial. *SALAM: Jurnal Sosial Dan Budaya Syar-I*, 5(1), 65–76. <https://doi.org/10.15408/sjsbs.v5i1.7908>

- Mussu, S. &. (2017). Jaminan perjanjian kredit bagi masyarakat berdasarkan Undang-undang nomor 10 Tahun 1998 tentang perbankan N. *Lex Administratum*, vol n0.2(1,2), 149–200.
- Nanda. (2013). keterlekatan tindakan ekonomi pelaku usaha mikro terhadap rentenir. *Skripsi Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Brawijaya Malang*.
- Oktaviani, O., Zusmelia, Z., & Irwan, I. (2021). Dinamika Modal Sosial dan Ketahanan Sosial Rumah Tangga Pedagang Sayur Keliling di Mahakarya Kampung 2 Kecamatan Luhak Nan Duo Kabupaten Pasaman Barat. *IJTIMAIYA: Journal of Social Science Teaching*, 5(2), 189–198.
- Puspa, E. S. (2014). Keterlekatan Tindakan Ekonomi Transaksi Tunai Oleh Nasabah Bank (Studi kasus pada bank BRI Cabang Martadinata Malang). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB UB*.
- Sugiyono. (2014). memahami penelitian kualitatif. In *metodelogi penelitian* (p. 120). Alfabeta.
- Sugiyono. (2016). Penerbit Pustaka Ramadhan, Bandung. *Analisis Data Kualitatif*, 180.
- Utami, I. S. (2017). Efektifitas Pelaksanaan Program Raskin di Desa Mamnyarejo, Kecamatan Plupuh, Kabupaten Sragen. *Jurnal Litbang Sukowati: Media Penelitian Dan Pengembangan*, 1(1), 1–11.
- Yandri, P., & Suparman. (2020). Penggunaan Analisis Jaringan Sosial Untuk Mengidentifikasi Pengaruh Pemangku Kepentingan Dalam Tata Kelola Pasar Tradisional Di Kota Tangerang Selatan, Indonesia. *JSSH (Jurnal Sains Sosial Dan Humaniora)*, 4(1), 39. <https://doi.org/10.30595/jssh.v4i1.3342>