

TRANSAKSI DALAM TEORI EXCHANGE BEHAVIORISM GEORGE CASPAR HOMANS (Perspektif Ekonomi Syariah)

Muhammad Eka Machmud

IAIN Samarinda

Email: mahmudieka643@yahoo.co.id

Abstrak

Artikel ini membahas tentang teori pertukaran yang disampaikan oleh George C. Homans. Dalam teorinya, Homans menekankan pada biaya dan imbalan karena manusia dalam berinteraksi selalu memperhitungkan apa yang diberikan dan apa yang didapat. Inti teori pertukaran yang disampaikan oleh Homans terletak pada proposisi-proposisi tentang dua pihak yang terlibat dalam interaksi. Masing-masing proposisi menjelaskan tentang pertukaran sosial yang terjadi dalam proses interaksi. Dengan menggunakan metode deskriptif analisis, artikel ini juga melihat relasi antara teori Homans dengan konsep cost and reward dalam sistem ekonomi Islam khususnya pada transaksi murabahah.

Kata Kunci: *Pertukaran, biaya, imbalan*

Abstract

TRANSACTION AND GEORGE C HOMANS' THEORY OF EXCHANGE BEHAVIORISM (ISLAMIC ECONOMIC PERSPECTIVE). This article analyzes theory of exchange behaviorism by George C. Homans from Islamic economic perspective. Homans in Exchange Behaviorism concerns about cost and reward because in interaction people mostly concern about cost and reward obtained. The core of Homans exchange behaviorism

theory lies in the collection of the propositions regarding two individuals or more who interact each other. Each of which the proposition provides an explanation of the form of social exchange that happens. Using descriptive analytic, this article tries to seek Homans' theory and its relation with the concept of cost and reward in Islamic economy perspective especially in murabahah system.

Keywords: Exchange, Cost, Reward

A. Pendahuluan

Dasar-dasar teori pertukaran sosial sebenarnya dapat dilacak dalam sejumlah karya ilmuwan sosial klasik. Dalam teori ekonomi klasik abad ke-18 dan 19, para ahli ekonomi politik Inggris seperti Adam Smith sudah menganalisis pasar ekonomi sebagai hasil dari kumpulan (*agregation*) yang menyeluruh dari sejumlah transaksi ekonomi individual yang tidak terbilang besarnya. Diasumsikan bahwa transaksi-transaksi pertukaran akan terjadi hanya jika kedua belah pihak dapat memperoleh keuntungan dari pertukaran itu, dan bahwa kesejahteraan masyarakat pada umumnya dapat dengan baik sekali dijamin apabila individu-individu diberikan untuk mengejar kepentingan pribadinya melalui pertukaran-pertukaran yang dirembukkan secara pribadi. Tekanan yang sama pada tujuan-tujuan individual dan imbalannya (*reward*) inilah yang juga menandai sifat teori pertukaran masa kini di Amerika (Johnson, 1990).

Salah satu tokoh penting dalam teori pertukaran ini adalah George C. Homans. Dalam teori pertukaran ini yang menjadi pusat perhatian utama Homans adalah tingkah laku sosial dasar, yaitu tingkah laku yang muncul dan muncul kembali baik direncanakan untuk melakukan hal itu atau tidak. Homans yakin bahwa tingkah laku sosial dasar dapat dijelaskan dengan masalah-masalah dasar pertukaran. Masalah-masalah tersebut menyangkut psikologi dan motivasi individual, dan Homans mengatakan bahwa penjelasan fenomena sosial yang memuaskan haruslah merupakan penjelasan yang berdasarkan pada kondisi psikologi yang diturunkan dari kenyataan-kenyataan tentang keberadaan manusia sebagai makhluk yang bersifat individual (Zamroni, 1992).

Teori pertukaran George Homans ini merupakan dasar teori pertukaran sosial, meski dasar-dasar teori pertukaran sosial dapat dilacak pada perbincangan atau pada karya para ahli ilmu sosial klasik, teori behaviorisme dan teori pilihan rasional, namun orang yang dianggap sebagai pencetus teori ini adalah George C. Homans. Dikatakan demikian karena Homans telah berhasil menuangkan gagasan teoritisnya secara lebih utuh dan sistematis. Terkait dengan hal tersebut maka menarik untuk dikaji lebih jauh tentang bagaimana teori pertukaran George Homans ini, sehingga tampak jelas pokok-pokok pemikirannya tentang teori pertukarannya tersebut.

Artikel ini bertujuan untuk mengkaji konsep-konsep yang dikemukakan Homans dalam teori pertukaran dan bagaimana relevansinya dengan konsep ekonomi islam, khususnya tentang murabahah. Metode yang dipergunakan dalam tulisan ini adalah deskriptis analitis.

B. Pembahasan

1. Biografi George Caspar Homans

Lahir di Boston tahun 1910. Ia dibesarkan pada lingkungan keluarga yang kaya raya. Ia juga seorang hartawan. Pada tahun 1932 Homans menerima gelar Sarjana Muda dari Havard University (Dwi Susilo, 2008). Homans adalah seorang sosiolog. Ketertarikan Homans mengenai sosiologi sebagian besar karena faktor kebetulan. Awal musim gugur tahun 1932, ketika Homans merasa putus asa dan bosan karena lama menganggur, seorang ahli psikologi asal Havard, Prof. Lawrence J. Henderson mengadakan seminar tentang teori Pareto mengenai struktural sosial masyarakat Perancis. Homans menjadi pemakalah ketika itu. Seminar ini juga dihadiri oleh Talcolt Parsons. Pada seminar ini Homans mengungkapkan ketertarikannya pada teori Pareto untuk menerangkan mengapa teori sosiologi Amerika sangat konservatif dan anti-Marxis. Makalah Homans tentang Pareto ini berhasil dijadikan buku berjudul *An Introduction to Pareto* yang ditulisnya bersama Charles Curtis dan diterbitkan pada Tahun 1934. Karya

Homans dalam sosiologi sebenarnya berawal pada tahun 1933, ketika bergabung dengan Prof. Lawrence Henderson yang sedang meneliti ciri-ciri psikologis dari pekerjaan Industri dan Elton Mayo (guru Homans), seorang ahli psikologi yang meneliti tentang faktor manusia dalam industrialisasi (Ritzer dan Goodman, 2008).

Kemudian pada tahun 1934 sampai dengan 1939 Homans mengikuti Program *Junior Fellow* di Havard University. Dari Program ini Homans mendapatkan banyak pengetahuan sosiologi. Pada tahun 1939 ini pula ia bergabung dengan jurusan sosiologi tetapi terputus oleh perang. Homans masuk pada Angkatan Laut saat Perang Dunia II. Pada saat inilah ia memikirkan masalah penting tentang sejumlah hasil studi “lapangan” atau konkret tentang kelompok kecil baik yang asli maupun yang modern untuk dituangkan dalam satu konsep umum yang lengkap dengan skemanya. Setelah selesai perang Homans kembali ke Havard dan bergabung dengan jurusan hubungan sosial. Ia juga mulai menulis buku berjudul *The Human Group*. Dalam karyanya sendiri Homans mengumpulkan sejumlah besar data hasil observasi yang empiris selama bertahun-tahun, tetapi baru pada tahun 1950-an ia menemukan pendekatan teoritis yang memuaskan untuk menganalisis data “lapangannya” itu. Perspektifnya juga dipengaruhi oleh B.F. Skinner, seorang psikolog yang juga merupakan teman dekatnya tentang teori behaviorisme psikologis. Berdasarkan perspektif ini Homans membangun Teori Pertukaran. Meskipun George C. Homans menjadi tokoh sosiologi terkemuka pada masanya, tetapi ia tidak pernah memperoleh gelar Ph.D. Homans meninggal pada tahun 1989 (Ritzer, 2014).

2. *Exchange Behaviorism* George Caspar Homans

Homans membangun teori pertukarannya pada landasan konsep-konsep dan prinsip-prinsip yang diambil dari psikologi prilaku (*behavioral psychology*) dan ekonomi dasar. Dari psikologi prilaku diambil gambaran mengenai prilaku manusia yang dibentuk oleh hal-hal yang memperkuat atau yang memberikannya dukungan yang berbeda-beda. Dari ekonomi dasar Homans mengambil konsep-konsep seperti biaya (*cost*) dan

imbalan (*rewards*). Gambaran tentang perilaku manusia ini sudah dikembangkan dengan menjelaskan pertukaran ekonomi di pasar, tujuannya untuk memperluas sehingga mencakup pertukaran sosial juga. Dukungan sosial seperti halnya uang, dapat dilihat sebagai suatu *reward*, dan berada dalam suatu posisi bawahan dalam suatu hubungan sosial dapat dilihat sebagai *cost*. Konsep tambahan juga ditambahkan, antara lain kuantitas dan nilai yang dilihat sebagai variabel, di mana keduanya akan merupakan pusat proposisi yang dikembangkan yang bersifat menjelaskan. Kuantitas menunjuk pada frekuensi di mana suatu perilaku tertentu dinyatakan dalam suatu jangka waktu tertentu, atau sejumlah perilaku yang sedang terjadi. Nilai adalah tingkat di mana suatu perilaku tertentu didukung atau dihukum. Pengukuran yang tepat mengenai nilai yang terlepas dari kuantitas, sering mengalami kesulitan, gampang untuk menarik kesimpulan yang berhubungan dengan nilai-nilai seseorang dengan mencatat frekuensi di mana dia terlibat dalam suatu bentuk perilaku tertentu (Johnson, 1990).

Satu ciri khas teori pertukaran yang menonjol adalah *cost and reward*. Dalam berinteraksi manusia selalu mempertimbangkan *cost* (biaya atau pengorbanan) dengan *reward* (penghargaan atau manfaat) yang diperoleh dari interaksi tersebut. Jika *cost* tidak sesuai dengan *reward*-nya, maka salah satu pihak yang mengalami disertai seperti ini akan merasa sebal dan menghentikan interaksinya, sehingga hubungan sosialnya akan mengalami kegagalan. Inti teori pertukaran Homans terletak pada kumpulan proposisi-proposisi dasar yang menerangkan tentang setidaknya dua individu yang berinteraksi. Ia mencoba menjelaskan perilaku sosial mendasar dilihat dari sudut hadiah dan biaya. Dalam hal ini ia termotivasi oleh teori struktural-fungsional Parsons.

Menurut Homans, teori struktural-fungsional memiliki kebaikan apa saja kecuali dalam menjelaskan segala sesuatu. Homans beranggapan bahwa dalam melihat perilaku sosial manusia, maka yang harus diamati adalah individu atau paling tidak ada dua individu yang saling berinteraksi. Dan pengamatan ini harus dilakukan dengan sangat hati-hati (Ritzer dan Goodman, 2008).

Menurut Homans, teori tak hanya cukup mengandung beberapa proposisi saja. Teori tentang fenomena adalah sebuah penjelasan tentang fenomena itu sendiri. Homans berpegang pada keharusan menggunakan prinsip-prinsip psikologi individu untuk menjelaskan perilaku sosial dari pada hanya sekedar menggambarannya. Homans mengemukakan bahwa penjelasan ilmiah harus dipusatkan pada perilaku nyata yang dapat diamati dan diukur secara empirik. Keadaan-keadaan internal (perasaan dan sikap subyektif, dan sebagainya) harus didefinisikan dalam istilah-istilah perilaku (*Behavioral term*) untuk keperluan pengukuran empiris (Johnson, 1990).

Homans berusaha mengembangkan suatu teori yang fokusnya terletak pada psikologi seseorang dalam kehidupan sosial. Menurutnya, teori itu membayangkan perilaku sosial sebagai suatu pertukaran kegiatan baik yang nyata ataupun tidak, yang menghargai ataupun merugikan di antara dua orang atau lebih (Ritzer, 2014). Homans menolak tipe penjelasan fungsional. Homans memperlihatkan bahwa suatu pola tertentu pada kehidupan masyarakat yang bersifat menguntungkan masyarakat bukan untuk menjelaskan penyebab orang itu menyesuaikan tindakannya terhadap pola tersebut. Penjelasan mengenai perilaku menuntut suatu pemahaman mengenai motif-motif dan perasaan-perasaan manusia dan tidak menyoalkan kebutuhan hipotesis dan tuntutan-tuntutan masyarakatnya. Menurut Homans, nampaknya tidak ada cara untuk menentukan secara definitif apa kebutuhan fungsional itu, terlebih jika kita mengakui bahwa kekurangan yang diciptakan oleh runtuhnya setiap pola institusional biasanya diikuti oleh munculnya institusi-institusi alternatif untuk menggantikan kerusakan itu, sehingga Homans tidak menggunakan penjelasan tipe-fungsional, karena menurutnya pola-pola pertukaran harus dianalisa menurut motif-motif dan perasaan-perasaan manusia yang terlibat dalam interaksi tersebut (Johnson, 1990).

Banyak ide dasar dalam karya Homans yang juga menyerang intepretasi Levi-Strauss mengenai kebiasaan-kebiasaan perkawinan dalam masyarakat primitif. Hal ini merupakan tema pokok dalam

analisis lintas-budaya yang dikemukakan oleh Homans. Levi-Strauss mengemukakan bahwa pola perkawinan, dimana seorang anak mengawini putri saudara Ibunya memberikan sumbangan yang amat besar pada tingkat solidaritas yang tinggi pada masyarakat primitif, dibandingkan dengan seseorang yang mengawini anak dari saudara bapaknya. Alasan Levi-Strauss menjelaskan solidaritas sosial yang lebih tinggi ini adalah bahwa pola yang lebih disukai ini mencakup pertukaran tidak langsung dari pada pertukaran langsung. Sedangkan Homans memberikan penjelasan yang bersifat Psikologis mengenai pola-pola perkawinan ini. Arahnya adalah ke perasaan-perasaan manusia itu sendiri yang bersifat alamiah (berlawanan dengan determinasi budaya), tidak terhadap integrasi atau solidaritas masyarakat. Tekanan Homans pada penjelasan institusi-institusi sosial di tingkat psikologi individu merupakan pendekatan dasarnya. Homans mengemukakan bahwa alasan sering terjadinya perkawinan dengan anak saudara Ibu hanya karena individu itu secara emosional lebih dekat dengan Ibunya daripada Bapaknya (Johnson, 1990).

3. Dinamika Perilaku Kelompok Kecil

Homans mengemukakan bahwa banyak tulisan sosiologis yang sangat abstrak dan sulit untuk melihat hubungan yang jelas dengan data empiris yang didapat dari lapangan. Konsep-konsep sosiologi seperti institusi sosial, peran, kebudayaan, struktur otoritas, dan status adalah konsep abstrak, bukan konsep yang benar-benar diamati. Akibatnya, sering sulit untuk menghubungkan konsep-konsep teoritis dengan gejala tertentu yang dapat diamati dengan jelas dan tidak ambigu. Oleh karena itu Homans memilih kelompok kecil untuk analisa deskriptifnya, sebagian karena kelompok itu merupakan satuan dasar yang terdapat dalam semua tipe struktur sosial lainnya dan semua satuan budaya. Ada tiga konsep utama yang digunakan Homans untuk menggambarkan kelompok kecil. Definisi-definisinya dekat dengan definisi dalam kehidupan sehari-hari. 3 (tiga) konsep tersebut adalah sebagai berikut (Johnson, 1990):

- a. Kegiatan, yaitu perilaku aktual yang digambarkan pada tingkat yang sangat konkret. Sebagian dari gambaran mengenai kelompok apa saja harus meliputi catatan mengenai kegiatan-kegiatan para anggotanya saja. Individu dan kelompok dapat dibandingkan menurut persamaan dan perbedaan dalam kegiatan mereka, tingkat penampilan dari berbagai kegiatan itu.
- b. Interaksi, yaitu kegiatan apa saja yang merangsang atau dirangsang oleh kegiatan orang lain. Individu atau kelompok dapat dibandingkan menurut frekuensi interaksi, menurut siapa yang mulai, interaksi dengan siapa, menurut saluran-saluran di mana interaksi itu terjadi.
- c. Perasaan, perasaan ini tidak didefinisikan hanya sebagai suatu keadaan subjektif, tetapi sebagai suatu tanda yang bersifat eksternal atau yang bersifat perilaku yang menunjukkan suatu keadaan internal.

Ketiga elemen ini membentuk suatu keseluruhan yang terorganisasi dan berhubungan secara timbal balik. Artinya, kegiatan akan mempengaruhi dan dipengaruhi oleh pola-pola interaksi dan perasaan-perasaan. Interaksi akan mempengaruhi dan dipengaruhi oleh kegiatan dan perasaan, dan perasaan akan berhubungan timbal balik dengan kegiatan dan interaksi. Beberapa dari kegiatan, interaksi, dan perasaan yang terjadi dalam kelompok merupakan hasil dari tuntunan-tuntunan yang diberikan kepada kelompok itu dari lingkungan atau strategi-strategi untuk menyesuaikan dirinya dengan lingkungan. Kegiatan, interaksi, dan perasaan tertentu ini dilihat sebagai *sistem eksternal*. Tetapi anggota kelompok yang jarang membatasi kegiatan, interaksi, dan perasaannya pada apa yang diberikan oleh lingkungan atau yang hanya bisa bertahan hidup saja. Sebaliknya, mereka mengembangkan atau memperluas kegiatan, interaksi, dan perasaannya di atas persyaratan minimal untuk hidup. Kegiatan, interaksi, dan perasaan tambahan ini dilihat sebagai *sistem internal*.

4. Dasar-Dasar Psikologis *Exchange Behaviorism*

Untuk membahas lebih dalam lagi mengenai Teori Pertukaran, perlu diketahui terlebih dahulu bahwa teori Pertukaran ini sendiri merupakan salah satu dari 3 teori yang hampir memiliki kemiripan dan hubungan yaitu teori pilihan rasional; teori jaringan; dan teori ini sendiri. Perbedaan mendasar terletak dimana teori pilihan rasional memusatkan perhatian pada proses pembuatan keputusan individual, dan teori pertukaran lebih kepada menganalisis hubungan sosial. Sedangkan teori jaringan sendiri hampir mirip dengan teori pilihan rasional namun perbedaan mendasarnya adalah teori jaringan menolak adanya rasionalitas dalam perilaku manusia. Teori pertukaran ini sendiri lebih bersifat ekologis dimana adanya pengaruh lingkungan terhadap perilaku aktor serta pengaruh aktor terhadap lingkungannya. Teori ini merupakan akar dari teori pertukaran yang dinamakan behaviorisme, dimana hubungan tadi merupakan dasar dari *operant condition* (Ritzer dan Goodman, 2008). Hal ini kemudian digunakan oleh sosiolog untuk memprediksi perilaku seorang individu di masa depannya, dengan melihat apa yang terjadi di masa lalunya /masa kecilnya. Apabila tindakan individu ini menguntungkan di masa kecilnya, maka kemungkinan besar akan terulang di masa depannya. Dan sebaliknya bila merugikan, maka akan kecil kemungkinan untuk terulang. Maka sosiolog menyebutnya dengan adanya hadiah (stimulus) yang mendukung individu agar melakukan tindakan yang dilakukan di masa kecilnya di kemudian hari dan hukuman untuk mengurangi kemungkinan perilaku terulang.

Asumsi dasar teori behaviorisme Homans dalam melihat masyarakat, adalah melihatnya melalui sifat alamiah dari spesies manusia, atau sifat objektif psikologis manusia. Menurut Homans, sifat dasar dari manusia itu sendiri ialah menginginkan kesenangan yang sebesar-besarnya dan meminimalkan kesusahannya. Begitu juga dalam masyarakat, dimana sifat manusia tersebut mengkonstruksikan dunia sosial dengan manusia sebagai pusatnya. Sifat dasar yang dimaksudkan disini bersifat pertukaran, karena

berapa besarnya keuntungan sudah menjadi sifat dasar dari spesies manusia untuk mencari keuntungan yang sebagian manusia mencarinya melalui altruisme dan yang lainnya melalui keegoisan (Purdue, 1986).

Awalnya George C. Homans tidak menaruh perhatian masalah pertukaran sosial dalam mengadakan pendekatan terhadap masyarakat karena pada awalnya ia mengarahkan perhatian pada pendekatan fungsionalisme struktural. Pendekatan fungsionalisme struktural ternyata mempunyai arti yang sangat penting karena mampu memberi masukan terhadap teori sosiologi, terutama dalam hubungannya dengan struktur, proses dan fungsi kelompok sebagaimana tercantum dalam bukunya yang berjudul *The Human Group*. Menurut pendapatnya analisis fungsionalisme struktural mempunyai manfaat untuk menemukan dan memberikan uraian, akan tetapi pendekatan tersebut tidak mampu menjelaskan. Selanjutnya, berhubung pendekatan fungsionalisme struktural itu tidak dapat menjelaskan berbagai macam hal maka menurut pendapatnya dianggap sebagai suatu kegagalan (Ritzer dan Goodman, 2009).

Berhubung pendekatan fungsionalisme struktural dianggap gagal dalam memberikan fenomena-fenomena baru yang muncul dalam interaksi sosial di masyarakat maka ia berusaha menyempurnakannya dengan *prinsip-prinsip pertukaran sosial*. Berkenaan dengan hal tersebut maka ia tinggalkan pendekatan fungsionalisme struktural dan selanjutnya menyatakan tentang pentingnya pendekatan psikologi dalam menjelaskan gejala-gejala sosial. Menurut pendapatnya dengan psikologi dapat dijelaskan mengenai faktor yang menghubungkan sebab dan akibat. Dalam hal yang menghubungkan antara sebab dan akibat hanya dapat dijelaskan oleh proposisi psikologi melalui pendekatan perilaku. Namun, pada mulanya ia juga menggunakan pendekatan ilmu ekonomi karena diasumsikan bahwa orang yang berperilaku itu memperoleh ganjaran dan menghindari hukuman. Akan tetapi, ia juga berpendapat bahwa perilaku orang itu tidak semata-mata alasan ekonomi, melainkan juga karena adanya rasa kepuasan,

harga diri dan persahabatan. George C. Homans menyatakan bahwa psikologi perilaku sebagaimana diajarkan oleh B.F. Skinner dapat menjelaskan pertukaran sosial. Adapun proposisi yang mampu memberikan penjelasan pertukaran sosial, yaitu (Ritzer dan Goodman, 2009) :

a. *The Success Proposition (Proposisi Sukses)*

Proposisi sukses ini menjelaskan bahwa bila setiap perilaku manusia yang mendapatkan imbalan maka ia akan mengulangi kembali perilakunya tersebut. Proposisi ini berarti bahwa semakin besar kemungkinan seseorang untuk melakukan sesuatu jika di masa lalu orang tersebut telah mendapatkan hadiah (manfaat) yang berarti bagi dirinya. Selanjutnya semakin sering orang menerima hadiah yang berguna di masa lalu, maka makin sering seseorang itu melakukan hal yang sama. Begitu pula, jika ia sering menerima hadiah berupa persetujuan atas tindakannya dari orang lain, maka ia juga akan sering memberikan perlakuan yang sama bagi orang tersebut. Adapaun perilaku yang sesuai dengan proposisi keberhasilan ini meliputi tiga tahap: pertama adalah tindakan orang; kedua adalah hadiah (manfaat) yang diperoleh; ketiga adalah perulangan tindakan asli atau sekurangnya tindakan yang serupa dalam hal tertentu.

Ketetapan proposisi sukses menurut Homans: pertama, meski umumnya benar bahwa makin sering hadiah diterima, maka makin sering tindakan dilakukan, namun hal ini tidak dapat berlangsung secara terbatas. Di saat tertentu individu benar-benar tidak dapat bertindak seperti itu sesering mungkin. Kedua, makin pendek jarak waktu antara perilaku dan hadiah, makin besar kemungkinan orang mengulangi perilaku. Sebaliknya, makin lama jarak waktu antara perilaku dan hadiah, maka makin kecil kemungkinan orang mengulangi perilaku. Ketiga, menurut Homans, pemberian hadiah secara interitem lebih besar kemungkinannya menimbulkan perulangan perilaku daripada mendapatkan hadiah yang teratur. Hadiah yang teratur akan menimbulkan kebosanan dan kejenuhan, sedangkan hadiah yang diperoleh dalam jarak

waktu yang tak teratur sangat mungkin menimbulkan perubahan perilaku (Ritzer, 2012).

Contoh: seseorang yang menjadi pejabat (Presiden, ketua partai, anggota DPR, MPR, Rektor dan jabatan-jabatan lainnya), kemudian ia merasa nyaman karena mendapatkan banyak keuntungan dan fasilitas, maka ia akan melakukan hal yang sama yaitu ingin mencalonkan diri lagi untuk memperoleh jabatan tersebut.

b. The Stimulus Proposition (Proposisi Stimulus)

Proposisi Stimulus ini menjelaskan bahwa setiap perilaku yang mendapatkan imbalan maka individu akan melakukan perilaku lain yang serupa dengan perilaku yang mendapatkan imbalan tersebut. Homans menyimpulkan dari proses generalisasi dalam kecenderungan memperluas perilaku dalam keadaan serupa. Keberhasilan seseorang mendapatkan hadiah dari tindakan yang dilakukan, mungkin akan mendorong orang tersebut untuk merubah perilakunya pada arah yang sama. Tetapi proses diskriminasinya juga penting, artinya manusia sebagai aktor mungkin hanya akan melakukan tindakan dalam keadaan khusus yang terbukti sukses mendapatkan hadiah di masa lalu. Bila kondisi yang menghasilkan kesuksesan itu terjadi terlalu rumit, maka kondisi serupa mungkin tidak akan menstimuli perilaku. Bila stimuli krusial muncul terlalu lama sebelum perilaku diperlukan, maka stimuli itu benar-benar merangsang perilaku. Aktor dapat menjadi terlalu sensitif terhadap stimuli terutama jika stimuli itu sangat bernilai bagi aktor. Kenyataannya aktor dapat menanggapi stimuli yang tak berkaitan, setidaknya hingga situasi diperbaiki melalui kegagalan berulang kali. Semuanya ini dipengaruhi oleh kewaspadaan atau derajat perhatian individu terhadap stimuli (Ritzer, 2012). Contoh Seseorang yang pernah dihargai dan dihormati oleh masyarakat karena menjadi pemimpin masyarakat (Kyai, modin, Ustadz dan lain-lain), maka ketika ia suatu saat pindah ke suatu lingkungan baru, maka ia cenderung ingin melakukan sesuatu yang sama yang pernah ia lakukan dengan harapan bisa mendapatkan penghargaan yang sama sebagaimana ia hidup di lingkungan yang dahulu.

c. *The Value Proposition (Proposisi Nilai)*

Proposisi nilai ini menjelaskan bahwa semakin bernilai imbalan yang diberikan pada manusia tertentu, maka semakin sering ia melakukan perbuatan tersebut. Bila hadiah yang diberikan masing-masing kepada orang lain amat bernilai, maka makin besar kemungkinan aktor tersebut melakukan tindakan yang diinginkan ketimbang jika hadiahnya tidak bernilai. Di sinilah Homans memperkenalkan konsep hadiah dan hukuman. Hadiah adalah tindakan nilai positif; makin tinggi nilai hadiah, makin besar kemungkinan mendatangkan perilaku yang diinginkan. Menurut Homans, hukuman merupakan alat yang tidak efisien untuk membujuk orang mengubah perilaku mereka karena orang dapat bereaksi terhadap hukuman menurut cara yang tidak diinginkan, sehingga perilaku ini akan cepat dihentikan. Sedangkan hadiah lebih disukai, tetapi persediaannya mungkin terbatas. Homans menekankan bahwa teorinya sebenarnya bukanlah teori *hedonistis*; menurutnya hadiah dapat berupa materi (uang) tapi juga bisa berupa *altruistis* (penghargaan dari orang lain) (Ritzer, 2012). Contoh Seseorang yang berkomitmen untuk berlaku disiplin di kantor/ di tempat kerja, kemudian dengan kedisiplinannya ia memperoleh penghargaan (berupa kenaikan pangkat, tunjangan atau dipromosikan dalam jabatan tertentu), maka ia akan terus menerus mempertahankan kedisiplinan tersebut bahkan akan berusaha untuk lebih disiplin lagi.

d. *The Deprivation-Satiation Proposition (Proposisi Kejenuhan-Kerugian)*

Proposisi ini menjelaskan bahwa semakin sering imbalan yang diberikan pada perilaku tertentu, maka akan semakin berkurang pula nilai dari imbalan tersebut untuk individu tertentu. Makin sering seseorang menerima hadiah khusus di masa lalu yang dekat, makin kurang bernilai baginya setiap unit hadiah berikutnya. Dalam hal ini, Homans mendefinisikan dua konsep penting lainnya, yaitu biaya dan keuntungan. Biaya tiap perilaku didefinisikan sebagai hadiah yang hilang karena tidak jadi melakukan sederetan tindakan yang direncanakan. Keuntungan dalam pertukaran sosial

dilihat sebagai sejumlah hadiah yang lebih besar yang diperoleh atas biaya yang dikeluarkan. Yang terkait hal inilah yang menyebabkan Homans menyusun kembali proposisi kerugian-kejemuan sebagai berikut: makin besar kauntungan yang diterima seseorang sebagai hasil tindakannya, makin besar kemungkinan ia melaksanakan tindakan itu (Ritzer, 2012). Contoh Penghargaan pertama atas prestasi yang kita terima itu akan terasa sangat istimewa dari pada penghargaan yang sama yang diberikan berikutnya. Hadiah berupa tour ke luar negeri (Old Trafford/ MU) yang baru pertama, maka hal itu akan sangat istimewa dari pada ke tempat yang sama pada masa berikutnya. Atau hadiah Haji dan Umrah pertama ke tanah suci Mekah itu akan terasa sangat istimewa dari pada kesempatan ke tempat yang sama pada masa berikutnya.

e. The Aggression-Approval Proposition (Proposisi Persetujuan-Agresi)

Proposisi ini terbagi dalam dua bagian. *Pertama*, bila satu individu tidak menerima imbalan yang diharapkan ataupun menerima hukuman yang tidak diinginkan, maka individu tersebut akan marah dan memperlihatkan perilaku agresif. *Kedua*, bila individu menerima imbalan lebih besar dari yang diharapkan ataupun tidak mendapatkan hukuman yang diperkirakannya, maka individu tersebut akan merasa senang, dan akan berusaha untuk melakukan perilaku tertentu dengan lebih baik lagi, dan hasilnya tentu akan lebih berharga baginya. Konsep frustrasi dan marah menurut Homans lebih mengacu pada keadaan mental. Menurut Homans, bila seseorang tidak mendapatkan apa yang ia harapkan, ia akan menjadi kecewa dan frustrasi. Homans lalu menyatakan bahwa frustrasi terhadap harapan seperti itu, tak selalu hanya mengacu pada keadaan intenal. Kekecewaan dapat pula mengacu pada seluruh kejadian eksternal, yang tak hanya dapat diamati oleh aktor itu sendiri tetapi juga orang lain (Ritzer, 2012).

Proposisi A tentang persetujuan-agresi, hanya mengacu pada emosi negatif. Proposisi B, bila tindakan seseorang menerima hadiah yang ia harapkan, terutama hadiah yang lebih besar daripada yang ia harapkan, atau tidak menerima hukuman yang ia bayangkan,

maka ia akan puas; ia makin besar kemungkinannya melaksanakan tindakan yang disetujui dan akibat tindakan seperti itu akan makin bernilai baginya. Contohnya adalah Ketika seseorang mendapatkan hadiah yang diharapkan dan orang lain yang memberikan hadiah itu mendapatkan pujian yang ia harapkan, keduanya akan puas dan lebih mungkin memberi atau menerima hadiah, karena hadiah tersebut berharga bagi masing-masing pihak (Ritzer, 2012). Contoh Seseorang yang merasa sudah sangat layak menjadi ketua jurusan, tetapi ia gagal menempati jabatan tersebut, dan justru posisi tersebut jatuh ke tangan orang lain, maka ia akan merasa kecewa dan marah. Dan akan menilai orang lain yang menempati jabatan tersebut tidak layak karena dianggap tidak sesuai dengan kriteria ideal yang diyakininya.

f. *The Rationality Proposition (Proposisi Rasionalitas)*

Proposisi rasionalitas ini berkaitan dengan pilihan terhadap berbagai tindakan alternatif, seseorang akan memilih satu di antaranya yang dia anggap saat itu memiliki value (v), sebagai hasil, dikalikan dengan probabilitas (p), untuk mendapatkan hasil yang lebih besar. Proposisi terdahulu sangat dipengaruhi oleh behaviorisme, sedangkan proposisi rasionalitas sangat dipengaruhi oleh teori pilihan rasionalitas. Menurut istilah ekonomi, aktor yang bertindak sesuai dengan proposisi rasionalitas adalah yang memaksimalkan kegunaannya (Ritzer, 2012).

Manusia sebagai aktor akan membanding-bandingkan jumlah hadiah dari hasil tindakan yang akan mereka lakukan. Mereka pun akan memperhitungkan kemungkinan hadiah yang benar-benar akan mereka terima. Hadiah yang bernilai tinggi akan diturunkan nilainya, jika aktor membayangkan hadiah itu tak mungkin dicapainya. Sebaliknya, hadiah yang bernilai rendah akan ditingkatkan jika aktor membayangkan hadiah itu dapat dicapai dengan mudah. Proposisi rasionalitas menerangkan bahwa apakah orang akan melakukan tindakan atau tidak tergantung pada persepsi mereka mengenai peluang sukses. Persepsi mengenai apakah peluang sukses tersebut tinggi atau rendah ditentukan oleh kesuksesan di masa lalu dan kesamaan situasi kini dengan

situasi kesuksesan di masa lalu. Namun proposisi rasionalitas tidak menjelaskan kepada kita mengapa aktor menilai suatu hadiah tertentu lebih daripada hadiah yang lain; untuk menjelaskan hal ini diperlukan proposisi nilai. Dalam semua yang disebutkan di atas, Homans menghubungkan prinsip rasionalnya dengan preposisi behavioristiknya (Ritzer, 2012). Contoh Ketika seseorang memiliki kesempatan untuk memilih dua atau lebih alternatif posisi/kedudukan, misalnya: kesempatan menjabat atau menjadi dosen biasa? Maka kemungkinan yang dipilih adalah salah satu dari dua pilihan tersebut. Mana yang lebih menguntungkan posisi tersebut itulah yang dipilih, sesuai dengan pertimbangan rasionalitas yang dihadapi.

5. Kritik Terhadap Teori Pertukaran George C. Homans

Kontradiksi yang paling nyata dalam teori pertukaran sosial Homans ialah kepercayaannya bahwa dia sedang menghadapi psikologi, yaitu psikologi perilaku yang mempelajari manusia sebagai manusia, sebagai anggota spesies manusia, namun psikologi ini ternyata telah mengambil prinsip-prinsipnya dari perilaku binatang. Lebih menarik adalah kenyataan bahwa Homans kehilangan apa yang mungkin paling esensial dalam manusia. Berbeda dengan binatang, tindakan manusia tidak perlu dikaitkan dengan masa lalu mereka, tetapi manusia dapat bertindak sekarang, walaupun masa lalu menyediakan perhitungan berbagai kemungkinan masa depan yang menguntungkan mereka. Para pengkritik lain juga merasa dirisaukan oleh “manusia ekonomi” Homans, khususnya dengan asumsi mengenai semua interaksi sosial itu “fair” atau sesuai dengan prinsip distribusi keadilan. Pengkritik itu menyatakan tidak realistis bila melihat dunia sebagai suatu sistem yang cenderung kearah pertukaran seimbang. Dari kritik tersebut akan terlihat bahwa pandangan Homans tentang *kekuasaan dan keadilan* itu tidak tepat. Apakah perbudakan, gaji di bawah standar, atau peperangan benar-benar dapat di redusir pada prinsip pertukaran? Banyak komentator sosiologis akan berfikir sebaliknya. Para ahli sosiologi naturalistic lain tidak bersedia mereduksi sosiologi ke dalam penjelasan-penjelasan psikologis.

Reduksionisme psikologi adalah sumber pertikaian bagi para ahli sosiologi yang menyatakan gejala sosial itu lahir dan memiliki karakteristiknya. Karakteristik (properties) itu tidak dapat direduksi kepada penjelasan-penjelasan psikologis. Kesalahan khusus dari posisi reduksionis Homans ialah pada kesimpulan logisnya, bahwa reduksionisme psikologis dapat menopang sosiologi yang sudah basi. Dengan demikian, walau pertukaran informasi antara sosiologi dan psikologi sangat diinginkan demi pengertian yang utuh tentang manusia dalam masyarakat, tetapi mereduksi sosiologi ke prinsip-prinsip psikologis kelihatannya tidak demi kepentingan masing-masing disiplin itu. Walaupun Homans menyatakan teori pertukaran itu dapat dipaksa menjelaskan perilaku manusia di tingkat institusional dan sub-institusional, tetapi teori itu pada dasarnya bersifat sub-institusional dan *beruang lingkup mikro*. (Poloma, 2010)

Homans menganalisis sosiologi menggunakan proposisi psikologis sebagai acuannya sehingga terlihat bagaimana pentingnya aspek individualis daripada kolektivitas. Seperti yang sudah di jelaskan sebelumnya, Homans kemudian melihat bahwa apa yang akan individu lakukan di masa depannya dapat diprediksi dengan melihat bagaimana masa kecilnya. Namun Homans hanya melihat perkembangan individu tadi hanya dari aspek apa yang mendukung dan mendorong individu tadi untuk melakukan atau tidak melakukan kegiatan yang sama. Homans tidak melihat bagaimana aspek mental juga berpengaruh di sana, sebagaimana analisis psikologis yang harusnya digunakan. Homans juga tidak melihat individu yang dalam keadaan terisolasi, karena asumsi Homans adalah setiap individu melakukan interaksi dengan manusia lainnya dan melahirkan apa yang disebut dengan stimulus dan sanksi. Individu yang terisolasi sejak kecilnya akan sulit untuk di prediksi dengan teori Homans ini karena sulit untuk melihat apa stimulus dan sanksi yang di dapatnya. Kontradiksi yang paling nyata dalam teori pertukaran sosial Homans ialah kepercayaannya bahwa dia sedang menghadapi psikologi, yaitu psikologi perilaku yang mempelajari manusia sebagai manusia, sebagai anggota spesies

manusia, namun psikologi ini ternyata telah mengambil prinsip-prinsipnya dari perilaku binatang. Lebih menarik adalah kenyataan bahwa Homans kehilangan apa yang mungkin paling esensial dalam manusia. Berbeda dengan binatang, tindakan manusia tidak perlu dikaitkan dengan masa lalu mereka, tetapi manusia dapat bertindak sekarang, walaupun masa lalu menyediakan perhitungan berbagai kemungkinan masa depan yang menguntungkan mereka. Para pengkritik lain juga merasa dirisaukan oleh “manusia ekonomi” Homans, khususnya dengan asumsi mengenai semua interaksi sosial itu “fair” atau sesuai dengan prinsip distribusi keadilan. Pengkritik itu menyatakan tidak realistis bila melihat dunia sebagai suatu sistem yang cenderung kearah pertukaran seimbang. Dari kritik tersebut akan terlihat bahwa pandangan Homans tentang *kekuasaan dan keadilan* itu tidak tepat. Apakah perbudakan, gaji di bawah standar, atau peperangan benar-benar dapat di redukir pada prinsip pertukaran? Banyak komentator sosiologis akan berfikir sebaliknya. Para ahli sosiologi naturalistic lain tidak bersedia mereduksir sosiologi ke dalam penjelasan-penjelasan psikologis. Reduksionisme psikologi adalah sumber pertikaian bagi para ahli sosiologi yang menyatakan gejala sosial itu lahir dan memiliki karakteristiknya. Karakteristik (properties) itu tidak dapat direduksir kepada penjelasan-penjelasan psikologis. Kesalahan khusus dari posisi reduksionis Homans ialah pada kesimpulan logisnya, bahwa reduksionisme psikologis dapat menopang sosiologi yang sudah basi. Dengan demikian, walau pertukaran informasi antara sosiologi dan psikologi sangat diinginkan demi pengertian yang utuh tentang manusia dalam masyarakat, tetapi mereduksir sosiologi ke prinsip-prinsip psikologis kelihatannya tidak demi kepentingan masing-masing disiplin itu. Walaupun Homans menyatakan teori pertukaran itu dapat dipaksa menjelaskan perilaku manusia di tingkat institusional dan sub-institusional, tetapi teori itu pada dasarnya bersifat sub-institusional dan *beruang lingkup mikro*. (Poloma, 2010)

Homans menganalisis sosiologi menggunakan proposisi psikologis sebagai acuannya sehingga terlihat bagaimana

pentingnya aspek individualis daripada kolektivitas. Seperti yang sudah di jelaskan sebelumnya, Homans kemudian melihat bahwa apa yang akan individu lakukan di masa depannya dapat diprediksi dengan melihat bagaimana masa kecilnya. Namun Homans hanya melihat perkembangan individu tadi hanya dari aspek apa yang mendukung dan mendorong individu tadi untuk melakukan atau tidak melakukan kegiatan yang sama. Homans tidak melihat bagaimana aspek mental juga berpengaruh di sana, sebagaimana analisis psikologis yang harusnya digunakan. Homans juga tidak melihat individu yang dalam keadaan terisolasi, karena asumsi Homans adalah setiap individu melakukan interaksi dengan manusia lainnya dan melahirkan apa yang disebut dengan stimulus dan sanksi. Individu yang terisolasi sejak kecilnya akan sulit untuk di prediksi dengan teori Homans ini karena sulit untuk melihat apa stimulus dan sanksi yang di dapatnya.

Model dasar dari teori Homans adalah berorientasi pada imbalan (*reward*) dan biaya (*cost*) yang dilihat melekat pada jenis-jenis tindakan tertentu dan yang merefleksikan kepentingan dan pilihan mereka. Perhitungan tentang imbalan dan biaya ini dibuat dalam kaitannya dengan imbalan dan biaya marginal yang terjamin, dan para aktor individu dimotivasi untuk memaksimalkan keuntungan yang dapat mereka raih. Perhatian utama dari Homans bukan pada tindakan yang terisolasi, tetapi terletak pada hubungan sosial yang dikonsepsikan sebagai hubungan pertukaran atau transaksi. Menurut argumennya tidak ada pola interaksi yang akan muncul atau bertahan jika tidak semua partisipan dapat meraih keuntungan. Mereka yang mengalami kerugian dalam interaksi akan menarik diri dan akan beralih kepada jenis-jenis tindakan yang lebih menguntungkan. Homans lebih lanjut berargumen bahwa proses keluar dan masuk ke dalam hubungan pertukaran akan terus berlanjut hingga pada titik ketika seluruh partisipan mampu untuk menyetarakan profit yang terjamin dalam sebuah hubungan dan profit yang dapat diperoleh dari tindakan alternatif yang tersedia (Scott, 2012).

Di sini menurut penulis, sangat terlihat dari teori pertukarannya Homans bahwa segala tindakan dan perilaku seseorang dalam hubungannya dengan interaksi sosial selalu diukur oleh *profit oriented*. Homans menafikan sisi-sisi spiritual kemanusiaan yang ada dalam diri manusia itu sendiri. Bahwa *exchange theory* yang digagas oleh Homans secara umum memang menjadi suatu realitas gejala sosial, namun demikian ada sisi-sisi lain dari dalam diri manusia yang tidak bisa dijelaskan dengan hanya melalui teori Homans ini. Menurut paradigma sufistik, bahwa dalam diri manusia sesungguhnya ada dua dimensi, yaitu dimensi duniawi (*nasut/ manusiawi*) dan dimensi spiritual (*lahut/ ketuhanan*).

Teori Homans ini rupanya hanya berhenti pada dimensi duniawi (*nasut*), karena sifat-sifat manusia yang tidak bisa lepas dari dimensi dunia inilah yang menyebabkan *exchange theory*-nya Homans menjadi suatu kebutuhan yang natural. Akan tetapi pada kenyataannya para ahli sosiolog seperti Max Weber, Emile Durkheim, sampai Marx pun sebenarnya menyadari bahwa ada dimensi spiritual manusia yang diwujudkan sebagai bentuk perilaku keagamaan. Ketika masuk pada tataran spiritual inilah maka teori Homans tidak banyak berkutik. Motivasi tindakan/ perilaku seseorang dalam berinteraksi sosial dalam perspektif spiritual lebih kepada kesadaran jiwa tidak hanya berorientasi kepada profit saja.

Walaupun menurut Homans, profit yang ingin diamankan oleh masyarakat tidak sebatas yang bersifat finansial. Melalui interaksi, mereka mungkin dapat meraih cinta, pengakuan, loyalitas, dukungan politik, dan pengetahuan sebagaimana halnya imbalan yang bersifat keuangan, dan mereka mungkin mengalami kekerasan, penyalahgunaan, kehilangan waktu, kelelahan, kecemasan, dan kebencian sebagaimana halnya kerugian yang bersifat keuangan. Keseluruhan profit yang terjamin dalam sebuah hubungan, karenanya melibatkan sebuah perhitungan yang kompleks tentang berbagai jenis imbalan dan biaya, tapi pada kenyataannya bahwa uang sering digunakan sebagai sebuah ukuran umum dengan alasan bahwa setiap sesuatu itu memiliki harga. Akan tetapi akan lebih

sulit untuk memprediksi titik-titik keseimbangan dalam hubungan sosial dari pada dalam persoalan transaksi pasar yang murni bersifat ekonomi (Scott, 2012).

Itu artinya walaupun Homans berdalih bahwa profit yang dimaksud oleh Homans tidak selalu berupa materi, namun pada kenyatannya tetap saja materi itu sendiri yang umumnya menjadi ukuran dalam menentukan interaksi sosial mengenai persoalan untung dan rugi (*reward and cost*).

Banyak konsep Homans yang digunakan secara tradisional dalam analisa sosiologis dapat dengan mudah didefinisikan. Misalnya konsep kebiasaan menunjuk pada kegiatan-kegiatan dan pola-pola interaksi yang diulang-ulang. Kemudian norma, yang didefinisikan sebagai suatu kegiatan atau pola interaksi yang diharapkan untuk diikuti oleh anggota kelompok, dengan perasaan positif yang dinyatakan kepada mereka yang mengikutinya, dan perasaan negatif terhadap mereka yang tidak mengikutinya. Meskipun konsep-konsep ini jelas, akan tetapi ada kesulitan logika yang muncul. Kalau kita meneliti artinya harus dari dekat, sedangkan kita lihat bahwa konsep tersebut tidak saling mengeksklusifkan. Masing-masing mempunyai suatu bentuk kegiatan. Jadi interaksi adalah kegiatan yang dirangsang atau merangsang kegiatan orang lain, dan perasaan adalah kegiatan yang menunjukkan suatu keadaan internal. Dengan demikian kelihatan bahwa Homans benar-benar mengidentifikasi satu konsep dasar dengan dua subtype yang berbeda (Johnson, Doyle Paul. 1990).

Berkaitan dengan konsepsi Homans mengenai kebiasaan dan norma yang berlaku terlihat dan terkesan ambigu, jika teori pertukaran Homans dimaksudkan untuk tindakan individu (sosiologi mikro), karena kebiasaan dan norma itu berlaku justru pada tataran social colective (kumpulan masyarakat) yang lebih mengarah pada sosiologi makro, artinya hipotesa Homans yang ditekankan kepada psikologi behavioral yang bersifat individual justru menjadi kontradiktif.

6. Relevansi Teori Pertukaran dengan Sistem Murabahah

Transaksi murabahah merupakan transaksi yang akadnya mempertukarkan dua zat yang berbeda yang dilakukan oleh dua pihak dengan tujuan untuk mencari keuntungan. Dalam transaksi murabahah, karakteristik yang khusus adalah keharusan mengungkapkan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak, yaitu penjual dan pembeli (Nurhayati & Wasilah, 2008). Jika dikaitkan dengan teori pertukaran social, maka pengungkapan harga dan keuntungan bertujuan untuk menunjukkan bahwa harga jual (imbalan) sebanding dengan biaya yang dikeluarkan (harga beli/investasi) yang telah disepakati kedua pihak. Dengan demikian akad murabaha telah memenuhi prinsip dasar teori pertukaran Homas.

Murabahah dikategorikan sebagai jual beli yang dalam literatur Islam didefinisikan sebagai tukar menukar harta dengan harta dengan tujuan perpindahan kepemilikan, dengan disertai ucapan atau perbuatan yang menunjukkan adanya transaksi (Munandar, 2011). Para ulama klasik memasukkan murabahah dalam kategori jual beli, yang otomatis juga harus memenuhi syarat yang ditetapkan dalam jual beli, yaitu: a. Barang yang menjadi obyek murabahah harus sudah ada pada saat akad terjadi; b. Barang yang menjadi obyek murabahah telah sepenuhnya menjadi milik dan dalam penguasaan penjual; c. Transaksi murabahah dilangsungkan tanpa ada syarat; dan d. Penyerahan barang dilangsungkan pada saat akad dilaksanakan (Widodo, 2010)

C. Simpulan

Teori pertukaran Homans sebenarnya mengacu kepada realitas sosial yang dilihat dan dianalisis olehnya. Bagi Homans, keadaan masyarakat yang seimbang (ekuilibrium) dan harmonis tidak dapat ditemukan pada institusi sosial atau lainnya melainkan pada pertukaran sosial yang dilakukan manusia dan hal ini dapat diprediksikan. Dengan menguasai hal ini, maka dapat mengontrol perilaku manusia dengan suatu perencanaan ataupun desain. Dalam memandang fenomena atau fakta sosial, Homans tidak

menganggap itu sebagai sesuatu yang unik karena menurutnya hal ini tidak lepas dari pertukaran yang merupakan inti dari interaksi sosial antara manusia. Maka Homans selalu memakai prinsip psikologis dalam menjelaskan masalah-masalah sosiologis. Teori pertukaran Homans memiliki proposisi-proposisi yang mampu menjelaskan mengenai tindakan individu. Teori dari Homans ini dapat dikaitkan dengan berbagai fenomena perilaku individu dalam masyarakat sehingga kita lebih memahami makna dari setiap perilaku tersebut.

Dalam sistem ekonomi Islam, transaksi murabahah adalah transaksi yang bisa disejajarkan dengan teori pertukaran yang disampaikan oleh Homes. Murabahah menekankan adanya keterbukaan antara penjual dan pembeli tentang biaya yang dikeluarkan serta imbalan (keuntungan) yang didapatkan dari transaksi yang dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

- Dwi Susilo, Rachmad K. (2008). *20 Tokoh Sosiologi Modern: Biografi Para Peletak Sosiologi Modern*. Yogyakarta: AE-RUZZ Media.
- Johnson, Doyle Paul. (1990). *Sociological Theory: Classical Founders and Contemporary Perspective*. Terj. Robert M.Z. Lawang. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Munandar, Aris. (2011). *Pengertian Jual Beli*. www.pengusahamuslim.com diakses 5 Januari 2015.
- Nurhayati, Sri; Wasilah. (2008). *Akuntansi Syariah di Indonesia Edisi 2*. Jakarta: Salemba Empat.
- Poloma, Margaret M. (2010). *Sosiologi Kontemporer*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Purdue, William D. (1986). *Sociological Theory*. Palo Alto, California: Mayfield Publishing Company.
- Ritzer, George dan Douglas J. Goodman. (2008). *Teori Sosiologi Modern*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Ritzer, George & Douglas J. Goodman. (2009). *Teori Sosiologi Dari Teori Sosiologi Klasik Sampai Perkembangan Mutakhir Teori Sosial Postmodern*. Yogyakarta: PT Kreasi Wacana.
- Ritzer, George. (2012). *Teori Sosiologi dari Sosiologi Klasik Sampai Perkembangan Terakhir Postmodern*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Widodo, Sugeng. (2010). *Seluk Beluk Jual Beli Murabahah Perspektif Aplikatif*. Yogyakarta: Asgard Chapter.
- Zamroni. (1992). *Pengantar Pengembangan Teori Sosial*. Yogyakarta: Tiara Wacana.