

BASIS JARINGAN SOSIAL-EKONOMI PENENUN BUGIS-WAJO

Muhammad Syukur

Dosen Program Studi Pendidikan Sosiologi FIS-UNM

ABSTRAK

Penetrasi pasar sistem ekonomi dan perkembangan teknologi tenun dalam masyarakat Wajo telah terpolarisasi menjadi tiga kelompok, gedongan, ATBM dan pengusaha tenun. Hal ini menunjukkan tindakan ekonomi yang berbeda yang dilakukan oleh tiga kelompok dalam merespon pasar dan teknologi pembangunan ekonomi. Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan dasar moral dalam mengembangkan dan memanfaatkan jaringan dalam kegiatan menenun dilakukan oleh tiga kelompok. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan paradigma konstruktif. Teknik pengumpulan data menggunakan metode wawancara yang mendalam, observasi partisipatif dan dokumentasi. Data dianalisis dengan menggunakan reduksi data, penyajian dan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa produksi dan jaringan distribusi penenun melibatkan solidaritas sosial dan kepentingan ekonomi dan jaringan yang berlangsung di bentuk penenun relationship. Gedongan horisontal dan vertikal menggunakan jaringan sosial solidarity lebih dari jaringan kepentingan ekonomi. ATBM penenun cenderung di antara solidaritas dan kepentingan ekonomi. Sedangkan, pengusaha tenun menggunakan jaringan kepentingan ekonomi lebih dari jaringan solidaritas.

Kata Kunci : Jaringan sosial, moral, penenun, Bugis-Wajo

ABSTRACT

The penetration of market economic system and the development of weaving technology within Wajo society has polarized Wajo weavers into three groups, gedongan, ATBM and weaving entrepreneur. It indicates different economic action conducted by those three groups in responding the economic market and technology development. This research aims to describe the moral basic in developing and utilizing network in weaving activities practiced by the three groups. The research uses qualitative approach with constructive paradigm. Data collection techniques use are in-depth interview method, participative observation and documentation. Data is analyzed using data reduction, presentation and conclusion. Research result indicates that production and distribution network of weavers involve social solidarity and economic interest and those networks take place in form of horizontal and vertical relationship. Gedongan weavers use social solidarity network more than economic interest network. ATBM weavers tend to be in between solidarity and economic interest. Whereas, weaving entrepreneur use economic interest network more than solidarity network.

Keywords: Social Network, Moral, Weaver, Bugis-Wajo

PENDAHULUAN

Setiap komunitas terdiri atas elemen pembentuknya yang saling berhubungan satu sama lain dan membentuk satu kesatuan utuh yang terikat melalui suatu jaringan. Jaringan sosial pada suatu masyarakat menunjukkan berbagai tipe hubungan sosial yang terikat atas dasar identitas kekerabatan, ras, etnik, pertemanan, ketetanggaan, ataupun atas dasar kepentingan tertentu. Menurut Boissevain (1978), jaringan sosial masyarakat adalah struktur sosial masyarakat itu sendiri. Jaringan sosial adalah pola hubungan sosial di antara individu, pihak, kelompok atau organisasi. Jaringan sosial memperlihatkan suatu hubungan sosial yang sedang terjadi sehingga lebih menunjukkan proses daripada bentuk (Bee, 1974). Menurut Warner (Scott, 1991) hubungan sosial yang terjadi bersifat mantap/permanen, memperlihatkan kohesi dan integrasi bagi bertahannya suatu komunitas, serta menunjukkan hubungan timbal balik. Dengan demikian, suatu komunitas pada dasarnya merupakan kumpulan hubungan yang membentuk jaringan sebagai tempat interaksi antara satu aktor dengan aktor lainnya. Temuan penelitian ini menunjukkan relevansi dengan temuan Mitchell, (Scott, 1991) bahwa kekuatan jaringan dipengaruhi oleh resiprositas, intensitas, dan durabilitas hubungan antarpihak. Ikatan lemah antara dua aktor yang terlibat dalam suatu jaringan sosial dapat berfungsi sebagai jembatan pengalir yang menghubungkan antara kelompok yang kuat jaringan internalnya (Granovetter, 1973).

Tanpa adanya ikatan lemah kedua kelompok kemungkinan akan terisolasi secara total. Isolasi tersebut dapat berdampak pada sistem sosial yang menjadi semakin terfragmentasi. Seorang aktor tanpa ikatan lemah akan menemukan dirinya dalam keadaan terisolasi dalam sebuah kelompok yang ikatannya sangat kuat dan akan kekurangan informasi tentang apa yang terjadi pada kelompok lain maupun dalam masyarakat yang lebih luas (Damsar, 2009). Powell dan Smith-Doerr (1994) mengemukakan tentang pentingnya jaringan sosial dalam membantu kemampuan memobilisasi sumber daya dalam bentuk finansial dan informasi dalam rangka pengembangan usaha.

Kegiatan pertenunan di Sulawesi Selatan yang ada sejak abad ke-13 dilakukan hanya untuk memenuhi kebutuhan sendiri sebagai busana keseharian dan busana adat namun dalam perkembangan selanjutnya yaitu sekitar abad ke-14 dan abad ke-15 para penenun yang memproduksi kain sarung sudah mulai di komersialkan dalam jumlah terbatas. Kegiatan menenun semakin berkembang pasca kemerdekaan Republik Indonesia dengan digunakannya Alat Tenun Bukan Mesin (ATBM), namun perkembangan ini tidak serta merta menghilangkan alat tenun gedogan dari kegiatan pertenunan di Sulawesi Selatan. Penggunaan Alat Tenun Bukan Mesin (ATBM) di Kabupaten Wajo bermula sejak tahun 1950-an. Saat ini hanya beberapa pengusaha yang menggeluti kegiatan tenun. Memasuki tahun 1980-an berbagai pengusaha tenun muncul di Kabupaten Wajo yang mempekerjakan buruh tenun yang bukan berasal dari anggota keluarga dan digaji dalam jumlah uang tertentu (Armayani, 2008). Produksi tenun semakin bervariasi, selain sarung dengan motif khas Bugis, juga diproduksi berbagai jenis kain seperti; kain sutera motif tekstur polos, selendang, bahan pakaian, perlengkapan adat, asesoris rumah tangga, hotel, kantor atau dengan kata lain produksi tenun disesuaikan permintaan pasar atau selera konsumen.

Penetrasi sistem ekonomi global kedalam kegiatan pertenunan di Sulawesi Selatan merubah tatanam kehidupan sosial ekonomi dalam komunitas penenun. Gejala ini ditandai dengan adanya 3 kelompok penenun yang memiliki tindakan ekonomi yang berbeda satu sama lain. Fenomena ini sangat terasa ketika Alat Tenun Bukan Mesin (ATBM) mulai digunakan pada tahun 1950-an. Sistem ekonomi tenun secara perlahan sebagian berubah dari bentuk produksi dan distribusi yang bersifat tradisional dan otonom menjadi produksi dan distribusi yang terlibat dalam jaringan struktur sosial yang tergantung satu dengan yang lainnya. Sementara itu, perubahan kultur sebagian penenun ditandai dengan pergeseran orientasi produksi. Produksi yang sebelumnya untuk keperluan keluarga dan adat berubah untuk memenuhi kebutuhan pasar dalam rangka untuk mengejar keuntungan dan mengakumulasi modal. Nilai-nilai yang bertujuan untuk mengejar keuntungan dan mengakumulasi modal merasuk ke sebagian orang pengusaha tenun ATBM. Namun disisi lain, terdapat penenun yang memproduksi dengan cara-cara tradisional. Realitas di Wajo menunjukkan bahwa terdapat sekitar 5.113 orang penenun gedogan, Alat Tenun Bukan Mesin (ATBM) berjumlah 1.914. Sekitar 75% atau 1.435 ATBM dimiliki oleh pengusaha tenun dan 479 ATBM dimiliki penenun ATBM skala rumah tangga, sedangkan hanya 1 pengusaha yang memiliki ± 25 buah Alat tenun Mesin (ATM). (Data Sekunder, Diolah, 2014). Kehadiran tiga kelompok penenun tersebut yang hidup berdampingan dalam satu kawasan menjadi menarik untuk dikaji karena masing-masing dari kelompok penenun memiliki tindakan yang berbeda dalam kegiatan tenun. Persoalan ini dapat ditelusuri melalui analisis keterlekatan tindakan ekonomi penenun yang terkait dengan adanya perbedaan landasan moral dalam membangun dan memanfaatkan jaringan bisnis.

METODOLOGI

Penelitian ini dilaksanakan Kecamatan Tanasitolo Kabupaten Wajo sebagai pusat pengembangan kegiatan pertenunan di Propinsi Sulawesi Selatan. Sasaran penelitian adalah masyarakat yang terlibat dalam kegiatan usaha tenun secara turun temurun yang bermukim di lokasi penelitian pada saat penelitian ini dilaksanakan, baik penenun gedogan, penenun ATBM skala rumah tangga, maupun pengusaha tenun. Penentuan responden ditetapkan secara *purposive*. Paradigma penelitian yang digunakan adalah konstruktivis (Denzin dan Lincoln, 2000). Pengumpulan data menggunakan metode wawancara mendalam, observasi,

dan dokumentasi. Analisis data dilakukan melalui tiga tahap yaitu; *pertama*, proses reduksi data, *kedua* penyajian data, ketiga penarikan kesimpulan (Miles dan Huberman, 1994). Pemeriksaan keabsahan data juga dilakukan melalui empat cara, yaitu: derajat kepercayaan (*credibility*); keteralihan (*transferability*); kebergantungan (*dependability*); kepastian (*confirmability*).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Profil Penenun dan Jaringan

Sebelum peneliti paparkan profil penenun dan jaringannya dalam penelitian ini, maka perlu peneliti sebutkan bahwa identitas atau nama-nama dari responden disebutkan dalam bentuk inisial. Hal ini peneliti lakukan sesuai dengankonsensus peneliti dan responden dan demi untuk menjaga kerahasiaan identitas dari responden. Adapun profil penenun yang penulis jadikan sebagai responden adalah sebagai berikut:

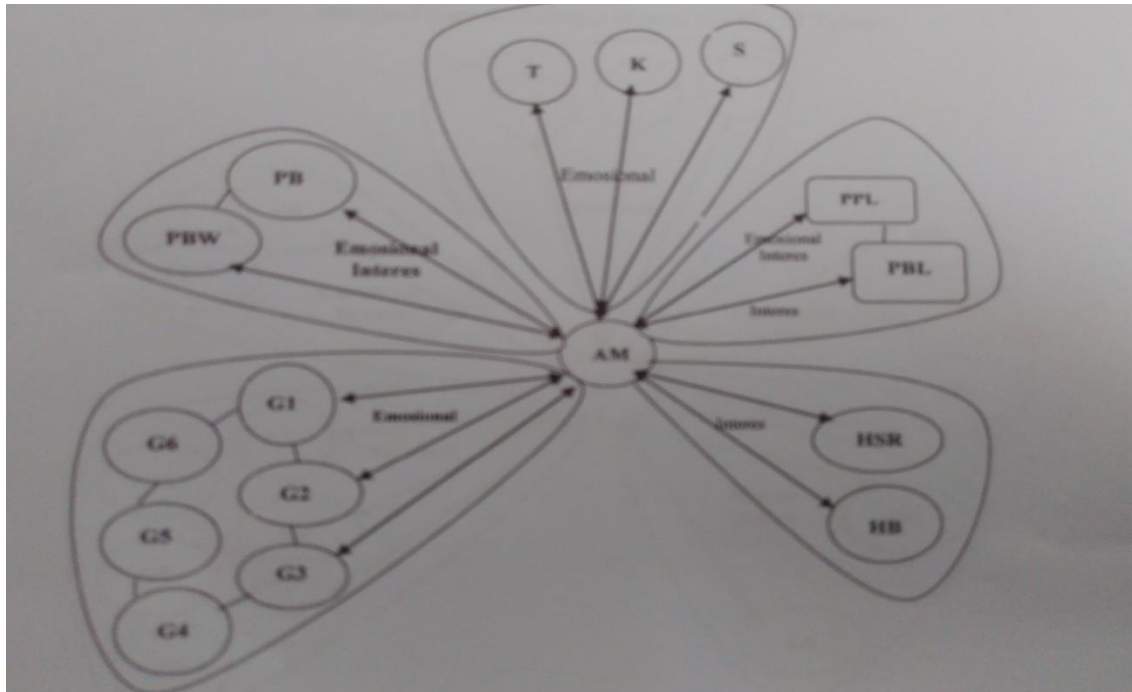
a) Profil Ibu AM (55 Tahun) dan Jaringan (Penenun Gedogan)

Ibu AM adalah sosok penenun gedogan yang telah berumur 55 tahun dan tidak pernah bersekolah. Ibu AM adalah anak pertama dari lima bersaudara. Ibu AM menikah pada usia 17 tahun. Suaminya bernama MA berumur 57 tahun adalah seorang petani yang memiliki tanah seluas 1/3 Ha. Hasil dari perkawinannya dengan pak MA membuahkan 4 orang anak. Masing-masing ke 4 orang anaknya yaitu Haliah berusia 31 tahun (tamat SD), Lukman berusia 29 (tamat MTS), Baharuddin berusia 27 tahun (tamat MTs), Dalmira berusia 23 tahun (tamat SMP). Keempat orang anaknya tersebut sudah berkeluarga dan tidak ada lagi yang tinggal bersama dia di rumahnya. Rumah mereka terdiri dari 1 ruang tamu, dan 2 buah kamar tidur serta 1 buah dapur yang letaknya dibelakang. Pada ruang tamu terdapat sepasang kursi plastik dan satu buah lemari. Ibu AM selalu bangun sekitar jam 4.30, setelah melaksanakan shalat subuh lalu menyiapkan makanan buat suami dan anak-anak, membersihkan rumah, dan mencuci. Waktu bekerja (menenun) tergantung pada waktu luang yang dimiliki. Ibu SA rata-rata menghabiskan waktu sebanyak 8 jam/hari untuk menenun. Penghasilan dari menenun tidak tetap dan kegiatan menenun dilakukan karena pendapatan suami sebagai petani tidak mencukupi untuk keperluan keluarga. Penjualan kain belum bisa untuk di tabung di bank. Hasil penjualan kain tenun digunakan untuk memenuhi kebutuhan pokok, biaya pendidikan anak dan biaya selematan dan lain-lain.

Ibu AM sebenarnya mengenal beberapa orang penenun ATBM dan pengusaha tenun. Namun keterkaitan mereka dalam jaringan kegiatan produksi dan distribusi hampir tidak ada sama sekali. Hubungan mereka hanya sebatas hubungan se-desa. Namun, terkadang juga ada pengusaha tenun yang memiliki butik yang memesan kain tenun kepada ibu AM. Ibu AM membeli benang dari pedagang yang telah menjadi langganannya dengan cara di kontan. Umumnya kain tenun yang dihasilkan ibu AM dijual kepada pedagang pengumpul di pasar lokal. Hubungan ibu AM dengan pedagang pengumpul yang sudah menjadi langganan tidak hanya sekedar hubungan ekonomi, tetapi juga hubungan sosial yang dilandasi solidaritas sebagai sesama orang Wajo. Menurut penuturan ibu AM bahwa dia sering mengundang pedagang yang menjadi langganannya jika saya mengadakan selamatan. Tidak jarang dia memiliki kesamaan pilihan politik dengan langganannya. Disamping menjual hasil tenunnya kepada pengusaha tenun yang punya butik dan pedagang pengumpul, terkadang juga ada pembeli perorangan yang memesan kain tenun. Ibu AM senantiasa menjaga hubungan baik dengan tetangga kerabat dan teman. Tetangga dan kerabat sering membantu menjual kain tenun yang saya produksi. Saling tolong-menolong dan saling mengunjungi diantara kerabat dan tetangga senantiasa dilakukan oleh ibu AM. Hubungan dengan sesama penenun gedogan juga senantiasa dijaga. Ibu AM mengatakan bahwa "*sipalecceika kareba madereng ripadaku pattenung walida, ebaranna, ellenni kain tennung di pasaE, ellinna wennangnge, balo lipa napujuie pengellie dipasaE. Maderika mabbettang runtu pengelli di pasaE, naekia denneka kuappangewang ripadaku petennung, nasaba laingngi dalleku laittoi dallenna, iyaro dalleE anu pura napattentu Puang Ala Taala dinorang dilinoE*" Artinya: Saya saling berbagi informasi dengan sesama penenun gedogan mengenai berbagai hal seperti; harga kain tenun di pasaran, harga benang, corak dan motif kain yang yang laris dipasaran. Kami juga sering memperebutkan pembeli di pasar, tapi kami tidak pernah cekcok atau berkelahi dengan teman saya, karena saya menganggap kami memiliki rezki masing-masing. Rezeki sudah ditentukan oleh Allah SWT sebelum manusia hadir di dunia. (Wawancara, 06 Januari 2012).

Berdasarkan profil dari ibu AM tersebut, maka jaringan yang dimiliki dapat diringkas dalam bentuk gambar 1 berikut:

Gambar 1. Jaringan Penenun Gedogan (Kasus AM, 55 Tahun)



Keterangan:

- AM = Ibu AM (Penenun gedogan)
- T = Tetangga
- K = Kerabat
- S = Sahabat/Teman
- PPL = Pedagang pengumpul yang menjadi langganan
- PBL = Pedagang pengumpul yang bukan menjadi langganan
- PB = Pedagang benang/Zat Pewarna
- PBW = Pedagang Zat Pewarna
- G1 – G6 = Penenun Gedogan
- HSR dan HB = Pengusaha tenun yang Punya Butik

b) Kasus Ibu SL (45 Tahun) Penenun Gedogan

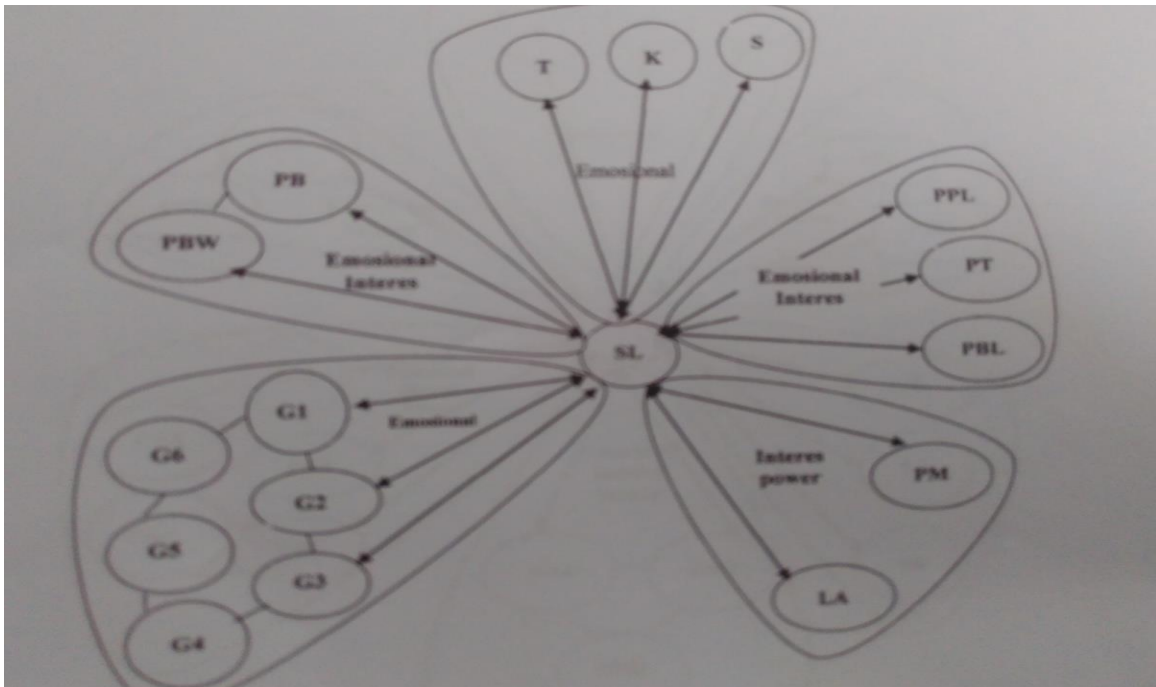
Ibu SL memulai kegiatan tenun sejak berumur 17 tahun. Keterampilan menenun di peroleh dari orang tuanya yang juga seorang penenun gedogan. Motif yang ditunen adalah jenis kain tenun Bugis atautergantung pesanan pedagang pengumpul atau pembeli perorangan di pasar lokal. Kegiatan menenun dilakukan berdasarkan waktu luang yang dimiliki. Anak perempuan dari ibu SL sering membantu dia dalam menenun. Harga benang sutera untuk ditunen menjadi sarung sebesar Rp.150.000 yang dibeli dari pedagang benang yang ada pasar sentral Sengkang. Sedangkan zat pewarna dibeli juga di pasar sentral Sengkang seharga 3000/gram. Sebelum adanya zat pewarna dijual di pasar, maka zat pewarna yang digunakan dalam mewarnai kain tenun berasal dari alam. Total biaya produksi untuk satu lembar sarung sutera sebesar 170.000. Kain sarung dijual ke pedagang pengumpul di pasar lokal seharga Rp. 350.000 - 400.000, selanjutnya pedagang pengumpul menjual barang tersebut ke pedagang pengumpul di pasar sentral Makassar atau pasar Butung – Makassar.

Kalau tetangga dan kerabat yang melakukan selamatn, maka kami meninggalkan kegiatan menenun dan memilih untuk membantu tetangga dan kerabat yang melakukan selamatn tersebut. Penenun gedogan lebih suka berterus terang mengenai mutu dari kain tenun yang dihasilkan, sedangkan kaum pedagang dan pengusaha tenun, biasanya menyembunyikan kualitas sesuatu barang yang jual atau di produksi. Ibu SL sering membeli benang pada pedagang yang menjadi langganannya. Untuk menenun 1 lembar sarung, maka dibutuhkan 25 gram benang sutera. Terkadang ia membeli benang 25 gram, tapi tidak cukup untuk satu lembar sarung, sehingga ia

harus meminta benang kepada tetangga. Tolong-menolong diantara tetangga dan kerabat sudah menjadi kebiasaan dan tidak ada kewajiban sipeminjam harus mengembalikan. Kain tenun hasil produksinya dijual di pasar lokal melalui pedagang pengumpul. Biasanya ibu SL pergi menjual sarung jam 03.30 dan tiba di pasar menjelang shubuh hari. Hasil penjualan kain tenun biasanya digunakan untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Terkadang juga ada yang memesan kain tenun Bugis melalui tetangga, teman dan kerabatnya. Para Bangsawan dan pejabat di Wajo juga sering memesan kain tenun kepada ibu SL. Ibu SL merupakan penenun yang sering menjadi langganan para bangsawan dan pejabat di daerah Wajo. Ia sangat selektif dalam menjual kain tenun, terutama untuk kain tenun corak dan warna tertentu yang biasa dipakai kaum bangsawan. Kain tenun untuk corak dan warna yang biasa dipakai kaum bangsawan tidak akan dijual kepada masyarakat biasa atau pedagang yang bukan bangsawan Bugis. Hal ini dilakukan oleh ibu SL karena dia dipesan oleh neneknya. Orang tua dan nenek dari ibu SL adalah penenun yang juga selalu menjadi langganan para bangsawan di Wajo dalam membeli kain tenun Bugis. Kedekatannya dengan beberapa pejabat di Wajo membuat ibu SL pernah dua kali diikutkan dalam pemeran dengan menampilkan cara-cara menggunakan alat tenun gedogan (Wawancara, 20 Januari 2012).

Jejaring yang terbangun dalam kasus ibu SL dapat di ringkas dalam bentuk gambar 2 berikut:

Gambar 2. Jaringan Penenun Gedogan (Kasus ibu SL, 45 Tahun)



Keterangan:

SL	= Ibu SL (Penenun gedogan)
T	= Tetangga
K	= Kerabat
S	= Sahabat/Teman
PPL	= Pedagang pengumpul yang menjadi langganan
PBL	= Pedagang pengumpul yang bukan menjadi langganan
PT	= Pengusaha tenun yang punya butik
PM	= Lembaga Pemerintah
LA	= Lembaga Adat
PB	= Pedagang benang/Zat Pewarna
PBW	= Pedagang Zat Pewarna
G1 – G6	= Penenun Gedogan

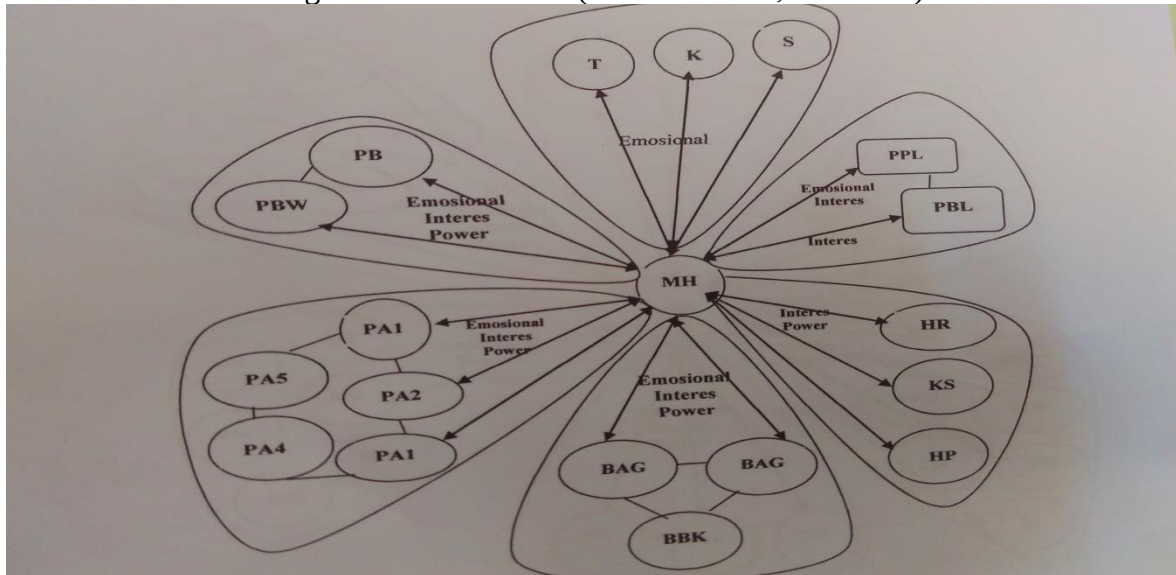
c) Profil ibu MH (51 Tahun) dan Jaringan (Penenun ATBM)

Ibu MH, berusia 51 tahun istri dari ST berusia 58 tahun. Pendidikan ibu HA tamat SD sedangkan suaminya hanya sampai kelas III SD. Keluarga ini dikarunia 5 orang anak, 2 orang laki-laki dan 3 orang perempuan. Pak ST sebagai petani pemilik dengan luas areal persawahan dan perladangan kurang lebih 0.5 Ha. Ibu HA menikah pada usia 15 tahun dengan pak ST yang juga

merupakan kerabat dekatnya. Anak pertamanya adalah perempuan dan telah berumah tangga dan pada saat ini tinggal di desa lain yang jaraknya 1 Km dari rumah ibunya. Anak kedua adalah laki-laki dan sudah berumah tangga yang sejak tahun lalu tinggal di Tawau-Sabah Malaysia. Dua orang adiknya yang perempuan juga pergi ke Tawau dan juga sudah kawin disana dengan pemuda pilihannya yang berasal dari daerah Bugis. Anaknya bungsunya yang laki-laki kuliah di Universitas Lamagallatung Sengkang. Keinginannya untuk menenun disebabkan karena penghasilan suami sebagai petani tidak mampu mencukupi kebutuhan dalam rumah tanggadan biaya pendidikan anak-anaknya. Ibu HA menenun sejak berumur 16 tahun. Ia pernah menjadi buruh tenun pada salah satu pengusaha tenun yang ada di desanya. Sejak tahun 1980 sampai sekarang menjadi penenun ATBM dan sudah memiliki 4 buah ATBM dengan memperkejakan anak dan kerabat. Modal awal dalam untuk mengembangkan kegiatan tenunnya berasal hasil penjualan emas yang dimilikinya seberat 10 gram disamping itu memiliki uang tabungan sebanyak Rp.300.000. Bantuan modal untuk membeli peralatan ATBM dan biaya operasi lainnya sebagian juga didapatkan melalui kiriman uang dari anaknya yang bekerja di Tawau-Sabah Malaysia. Menurut pengakuannya dia sudah membeli emas lebih berat dari emas yang dijualnya pada saat mulai kegiatan menenun ATBM yang diperoleh dari hasil usaha tenunnya. Pinjaman modal ke lembaga perbankan tidak dilakukan oleh ibu MH karena sulit memenuhi persyaratan administrasi yang biasanya diminta oleh Bank. Ibu MH pernah mendapat bantuan dari PT.ASKES (Asuransi Kesehatan) yang disalurkan melalui *Silk Solution Centre* (SIC). Bantuan ia dapatkan karena ibu MH memiliki kerabat yang menjadi pengurus pada *Silk Solution Centre* (SIC).

Ibu MH sering menerima orderan untuk menenun kain dari kalangan pengusaha tenun di Wajo (pengesub). Menurut ibu MH, bahwa jika dia menerima orderan dari pengusaha, maka sistem pembayarannya dilakukan setelah kain tersebut selesai di tenun. Namun terkadang juga ada pengusaha yang memberikan panjar terlebih dahulu sebelum kain selesai di tenun. Kegiatan menenun dihentikan jika terdapat keluarga atau tetangga yang melaksanakan daur kehidupan (upacara kematian, kelahiran, pengantin, dan lain-lain). Mereka terlibat memberikan tenaga dan materi (uang dan barang) jika terdapat keluarga atau tetangga yang melaksanakan upacara daur kehidupan (*life cycle*). Gambaran mengenai jejaring yang dibangun dalam kasus ibu MH dapat diringkaskan dalam bentuk gambar 3 berikut:

Gambar 3. Jaringan Penenun ATBM (Kasus Ibu MH, 51 Tahun)



Keterangan:

- MH = Ibu MH (Penenun ATBM)
- T = Tetangga
- K = Kerabat
- S = Sahabat/Teman
- PPL = Pedagang pengumpul yang menjadi langganan
- PBL = Pedagang pengumpul yang bukan menjadi langganan
- PB = Pedagang benang/Zat Pewarna
- PBW = Pedagang Zat Pewarna
- P1 – P5 = Penenun ATBM
- HR, KS & HB = Pengusaha tenun

BAG	= Buruh tenun yang berasal dari anggota keluarga inti
BBK	= Buruh tenun yang berasal kerabat
BBAB	=Buruh tenun yang bukan berasal kerabat

d) Profil Bapak KS (48 Tahun) Pengusaha Tenun Dan Jaringannya

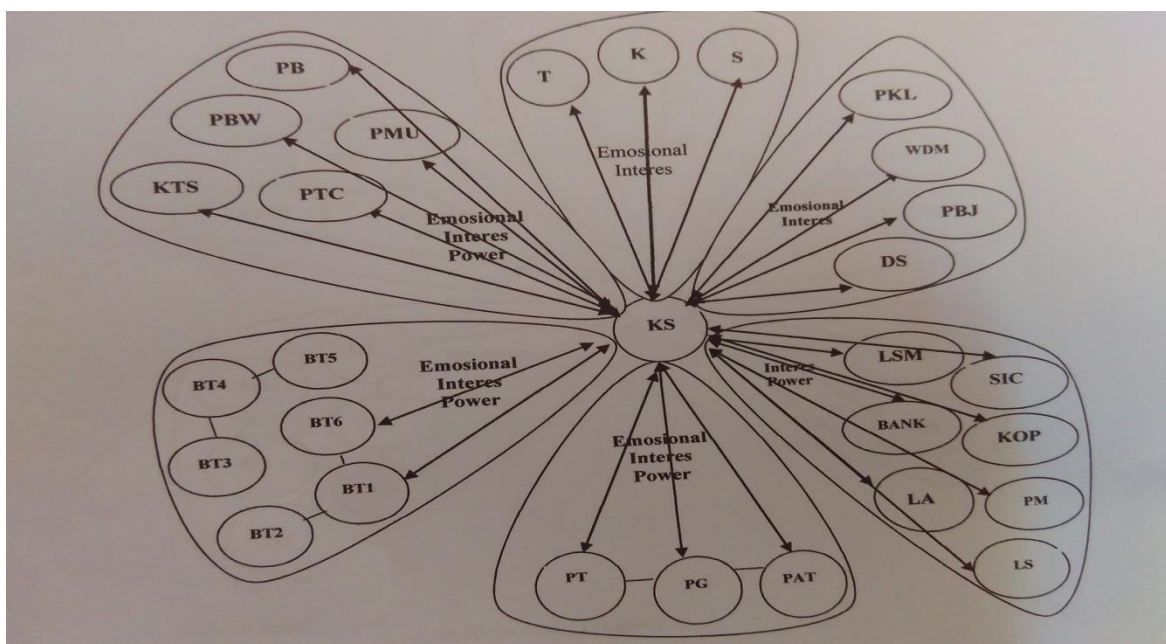
Bapak KS 48 Tahun adalah pengusaha tenun dan ketua *Silk Solution Centre* (SIC). Beliau lahir dari seorang pengusaha tenun dari generasi pertama di Wajo. Ibunya sebelumnya pernah menjadi penenun gedogan, namun dalam perkembangan selanjutnya, bapaknya pernah pergi merantau dan berdagang ke berbagai wilayah di Indonesia. Setelah salah seorang kerabat dan teman seperjuangan bapaknya dalam perantauan mendatangkan ATBM di Wajo pada tahun 1951, maka orang tua dari bapak KS memilih untuk kembali ke Wajo menjadi pengusaha tenun. Berbekal modal usaha yang didapatkan dari merantau, maka orang tua dari bapak KS membeli beberapa peralatan ATBM dan mempekerjakan beberapa orang buruh tenun di rumahnya. Bapak KS terdiri dari tiga orang bersaudara, dan ia satu-satunya yang mewarisi kegiatan menenun dari orang tuanya. Kedua saudara dari bapak KS memilih untuk menjadi Pegawai Negeri Sipil. Berdasarkan pesan dari orang tuanya bahwa harus ada anak-anaknya yang mewarisi kegiatan menenun yang dijalankannya, sebagai anak tertua maka bapak KS-lah yang ditugaskan untuk meneruskan kegiatan usaha tenun orang tuanya tersebut. Ketika pak KS diserahkan untuk melanjutkan usaha tenun orang tuanya ia masih bermur 21 tahun. Bapak KS sendiri hanya tamat SMA, namun karena pergaulan dan pengalaman beliau yang cukup luas sehingga ia selalu dipercaya memimpin asosiasi penenun di Wajo atau *Silk Solution Centre* (SIC).

Menurut bapak KS bahwa produksi kain tenun di Wajo saat ini sudah mengikuti selera pasar. Pergeseran motif kain tenun Bugis dari yang berciri khas kain tenun dengan Motif Bugis ke kain tenun yang lebih variatif dan mengikuti selera pasar terjadi sejak awal 1950-an, ketika legitimasi pemangku adat terdesak oleh kekuasaan negara dan pasar. Sejak saat itulah kain tenun yang diproduksi tidak hanya sekedar motif khas Bugis, tetapi juga berbagai motif yang sesuai dengan selera pasar dan daya kreatifitas penenun setempat (penenun Wajo). Menurut KS kendala yang sering dialami oleh pengusaha:1) Susah mencari tenaga kerja ketika musim panen padi tiba, karena wanita-wanita yang sering menjadi buruh tenun, lebih memilih untuk bekerja memanen padi di sawah; 2) Persaingan pemasaran antara sesama pengusaha tenun; dan 3) Kesulitan mendapatkan benang sutera. Pengusaha tenun di Wajo sering menerima order kalangan etnis tertentu dan pejabat tertentu untuk memproduksi kain tenun khas suku-suku lainnya. Hal ini penulis jumpai ketika salah seorang menunjukkan salah satu kain hasil produksinya yang mencerminkan kain tenun etnis Tolaki dan Buton di Sulawesi Tenggara. Pengusaha tenun di Wajo, juga sering mengorder kain tenun khas Bugis kepada pengusaha tenun yang ada di Majalaya. Sadar akan ketergantungan usahanya pada para buruh tenun, petani Murbey dan petani ulat sutera, maka bapak Kurnia Syam memiliki gagasan untuk mengintegrasikan berbagai komponen tersebut melalui jaringan bisnis sutera terpadu, dengan jalan melakukan menaikkan upah buruh tenun menjadi yang biasanya Rp.3000/meter menjadi Rp.4000-4500/meter. Pemberian kenaikan upah buruh tenun yang dilakukan oleh bapak Kurnia Syam sempat mendapat protes dari kalangan pengusaha tenun lainnya yang tetap memberikan upah kepada penenunnya dengan upah sebesar Rp. 3000 – 3500/meter. Bapak KS juga melakukan pembinaan kepada para petani murbey dan petani ulat sutera dengan ketentuan bahwa para petani binaannya menjual hasil benang sutera kepada dirinya. Sebanyak $\pm$ 2 Ha tanah milik dari pak KS ditanami tanaman murbey dan diserahkan kepada petani murbey/petani ulat sutera yang menjadi binaannya untuk mengelolanya.

Bapak KS pernah mengajak para pengusaha yang tergabung dalam organisasi *Silk Solution Centre* (SLC) di Wajo untuk bibit ulat sutera langsung ke Cina. Ajakan ini dilakukan dalam rangka mengatasi kelangkaan benang sutera yang sering dialami oleh kalangan penenun di Wajo. Ajakan tersebut semula mendapat respon yang positif dari kalangan pengusaha tenun, dan sempat terkumpul beberapa juta uang untuk pembelian bibit ulat sutera dari Cina. Namun karena beberapa orang mencurigai niat baik dari bapak KS tersebut, maka bapak KS mengembalikan uang yang terkumpul tersebut ke masing-masing pengusaha dan bapak KS memilih berkunjung sendiri ke Cina untuk membeli bibit ulat sutera yang diperuntukkan bagi petani ulat sutera yang menjadi binaannya. Bapak KS memiliki jaringan yang cukup luas dikalangan para pengusaha tenun, dikalangan birokrasi pemerintahan, baik di tingkat lokal, nasional bahkan sampai ke luar negeri. Beliau sering tampil sebagai pembicara dalam berbagai acara menyangkut tenun di daerah Bugis. Bapak KS juga pernah terpilih menjadi Ketua Umum Himpunan Pengusaha Muda Indonesia (HIPMI) Cabang Wajo selama satu periode. Bapak KS memiliki ratusan ATBM dan juga mempekerjakan ratusan buruh tenun yang tersebar di berbagai wilayah di Kabupaten Wajo. Beliau juga memiliki beberapa orang mitra pengusaha tenun ATBM yang memiliki ratusan ATBM dan mempekerjakan ratusan buruh tahun. Pengusaha umumnya memiliki mitra dengan beberapa orang

penenun ATBM. Hubungan antara pengusaha dengan penenun ATBM tidak bersifat mengikat, jadi penenun ATBM bisa saja sewaktu- waktu ia beralih kepada pengusaha lainnya jika keterjaminan harga dan pasokan bahan baku, keberlanjutan usaha tenunnya tidak mampu diberikan oleh pengusaha tenun yang menjadi patronnya. Jaringan pemasaran kain tenun yang dihasilkan oleh para pengusaha, tersebar hampir seluruh wilayah Nusantara dan ke luar negeri. Kain tenun sutera polos yang diproduksi oleh pengusaha tenun juga sering di jual kepada para pembatik yang ada Pekalongan, Yogyakarta, Cirebon, Jakarta, Solo, Bali dan lain-lain. Pengusaha tenun pernah juga menjalin kerjasama dengan desainer dari Jakarta. Kerjasama dengan desainer dari ibukota tersebut tidak berlangsung lama karena, karena order kain bugis yang diminta oleh desainer jumlahnya sangat terbatas, hanya berkisar 10-20 meter tiap kali order dan para desainer sangat selektif dalam memilih kain tenun, maka kerjasama dengan desainer tersebut diputuskan oleh para pengusaha tenun setempat. (Wawancara, 24 Desember 2014). Jejaring yang dimiliki dalam kasus pak KS dalam dilihat dalam bentuk gambar 4 berikut:

Gambar 4. Jaringan Sosial Pengusaha Tenun (Kasus Pak KS, 48 Tahun)



Keterangan:

MH	= Pak KS (Pengusaha Tenun)
T	= Tetangga
K	= Kerabat
S	= Sahabat/Teman
PKL	= Pedagang Kain Lokal dan tingkat Provinsi
WDM	= Wisatawan Domestik dan Mancanegara
PBJ	= Pembatik dari Jawa
PB	= Pedagang benang Lokal dan Nasional
PBW	= Pedagang Zat Pewarna Lokal dan Nasional
PMU	= Petani murbey dan ulat sutera
KTS	= Kelompok Tani ulat sutera
PTC	= PT. Cocon
LSM	= Lembaga Swadaya Masyarakat
SIC	= Silk Sulotion Centre
KOP	= Koperasi
PMS	= Lembaga Pemerintah Tingkat II, I sampai Nasional
LS	= Lembaga Swasta (seperti PT. ASKES dan PT Angkasa Pura)
LA	= Lembaga Adat
BANK	= Perbankan
PAT	= Penenun ATBM
PG	= Penenun Gedogan
PT	= Pengusaha tenun
BT1 – BT6 dst	= Buruh tenun yang bukan berasal kerabat
↔	= Hubungan timbal balik (Saling mempengaruhi)
→	= Mata rantai yang bisa mempengaruhi secara tidak langsung

2. Jaringan Sosial Ekonomi Penenun dalam Kegiatan Produksi

Berdasarkan uraian diatas, maka secara skematis dapat diringkas adanya kesamaan dan perbedaan jaringan yang dimiliki oleh ketiga tipe penenun di Wajo seperti pada tabel 1 berikut:

Tabel 1. Kesamaan dan Perbedaan Jaringan Penenun dalam Kegiatan Produksi

Tipe Penenun Jaringan	Penenun Gedogan	Penenun ATBM	Pengusaha Tenun
Tetangga, Kerabat dan Teman	Hubungan bersifat emosional, intensif dan intim tanpa adanya kepentingan ekonomis	Hubungan bersifat emosional, intensif dan intim tanpa adanya kepentingan ekonomis	Hubungan bersifat emosional, tidak intensif dan intim tanpa adanya kepentingan ekonomis
Penenun Gedogan	Hubungan bersifat emosional, intensif, intim tanpa kepentingan	Tidak jaringan	Pengusaha tenun yang punya butik berhubungan dengan penenun gedogan atas kepentingan
Penenun ATBM	Tidak ada hubungan	Hubungan bersifat emosional, tidak intensif dan intim serta melibatkan adanya kepentingan ekonomis	Hubungan melibatkan adanya kepentingan ekonomis atau interest dan hirarkhis dan menempatkan pengusaha pd posisi yang memiliki power dibanding penenun ATBM
Pengusaha tenun	Penenun Gedogan berjejaring dengan Pengusaha tenun yang punya butik atas kepentingan ekonomis	Hubungan melibatkan adanya kepentingan ekonomis atau interest dan hirarkhis dan menempatkan pengusaha pd posisi yang memiliki power dibanding penenun ATBM	Hubungan melibatkan adanya kepentingan ekonomis atau interest dan bersifat emosional, kurang intim dan tidak intensif.
Pedagang pengumpul (bukan langganan)	Hubungan bersifat emosional, akrab, tidak intensif melibatkan kepentingan ekonomis semata	Hubungan bersifat emosional, akrab, tidak intensif melibatkan kepentingan ekonomis semata	Hubungan bersifat kurang akrab, tidak intensif dan melibatkan kepentingan ekonomis semata
Pedagang zat pewarna	Hubungan bersifat emosional, intensif dan intim, interest, ada solidaritas sosial dan kepentingan ekonomis	Hubungan bersifat emosional, intensif dan intim, interest, bersifat hirarkhis, ada solidaritas sosial dan kepentingan ekonomis serta hubungan patron klien	Hubungan bersifat emosional, tidak intensif dan intim, ada interest, dan bersifat setara namun ada solidaritas sosial (kasus HSR) dan kepentingan ekonomis

Penenun Jaringan	Penenun Gedogan	Penenun ATBM	Pengusaha Tenun
Petani Murbey dan Ulat Sutera	Tidak jaringan	Tidak jaringan	Hubungan bersifat interest dan melibatkan kepentingan ekonomis dan bersifat hirarkhis yang melibatkan hubungan patron klien .
Lembaga Adat	Kasus ibu SL ada jaringan sedangkan ibu AM tidak ada jaringan	Tidak ada jaringan	Hubungan melibatkan interest atau kepentingan ekonomis dan bersifat hirarkhis
Pemerintah	Kasus ibu SL ada jaringan sedangkan ibu AM tidak ada jaringan	Tidak ada jaringan	Hubungan melibatkan interest atau kepentingan ekonomis dan bersifat hirarkhis
LSM	Tidak ada jaringan	Tidak ada jaringan	Hubungan melibatkan interest atau kepentingan ekonomis
Swasta	Tidak ada jaringan	Tidak ada jaringan	Hubungan melibatkan interest atau kepentingan ekonomis
Silk Solution Centre (SIC)	Tidak ada jaringan	Tidak ada jaringan	Hubungan melibatkan interest atau kepentingan ekonomis
Koperasi	Tidak ada jaringan	Tidak ada jaringan	Hubungan melibatkan interest atau kepentingan ekonomis

Sumber: Data lapangan Diolah, 2014.

Berdasarkan tabel 1 tersebut, maka dapat kita lihat bahwa jaringan yang dimiliki oleh penenun jauh lebih luas dibandingkan dengan jaringan dimiliki oleh penenun gedogan dan penenun ATBM. Jaringan yang dibangun oleh penenun lebih banyak melibatkan adanya hubungan interes atau kepentingan ekonomis dibandingkan jaringan dimiliki oleh penenun gedogan dan penenun ATBM. Realitas tersebut menunjukkan bahwa tindakan pengusaha tenun lebih mengarah kepada tindakan yang bersifat *undersocialized* atau berorientasi kepada kepentingan diri sendiri dalam rangka mengakumulasi modal. Meskipun dalam beberapa hal, jaringan yang dimiliki oleh pengusaha tenun melibatkan adanya hubungan yang bersifat emosional dan akrab, namun kurang intensif karena pengusaha tenun lebih cenderung mengurus usaha tenun yang mereka jalankan. Sedangkan jaringan yang dimiliki oleh penenun gedogan masih sangat terbatas dan dalam menjalankan kegiatan produksi, penenun gedogan tidak semata-mata melibatkan adanya kepentingan ekonomis, tetapi menonjolkan adanya solidaritas atau kolektivitas yang mereka bangun berdasarkan hubungan emosional, akrab, intensif dan intim. Mengacu kepada konsep yang dikembangkan oleh Willer (1999) bahwa terdapat dua type jaringan yaitu jaringan sosial dan jaringan ekonomi. Meminjam konsep Willer tersebut, maka peneliti dapat mengkategorikan bahwa jaringan yang dimiliki oleh pengusaha tenun bersifat jaringan ekonomi, sedangkan jaringan yang dikembangkan oleh penenun gedogan dan penenun ATBM lebih bersifat jaringan sosial.

3. Jaringan Penenun dalam Kegiatan Distribusi

Sistem pemasaran kain tenun bugis terjadi melalui proses pertukaran uang dan barang (kain tenun) yang terjadi dipasar. Kain tenun yang diproduksi oleh para penenun di Wajo di distribusikan di pasar, baik pasar dalam pengertian *marketplace* (tempat pasar) maupun *market* (pasar). *Marketplace* (tempat pasar) yang menjadi tempat distribusi kain tenun Bugis tersebar diberbagai wilayah Kecamatan yang ada di Kabupaten Wajo dan pasar sentral Sengkang sendiri. Sedangkan *market (pasar)* dimana kain tenun bugis bisa didistribusikan kapan saja dan dimana tanpa terikat adanya suatu tempat tertentu dan waktu tertentu. Gambaran mengenai persamaan dan perbedaan jaringan dalam kegiatan distribusiyang dimiliki ketiga tipe penenun dapat dilihat pada tabel 2 berikut:

Tabel 2. Perbedaan dan Persamaan Jaringan Penenun dalam Kegiatan Distribusi

Tipe Penenun Jaringan	Penenun Gedogan	Penenun ATBM	Pengusaha Tenun
Pedagang Pengumpul yang menjadi Langgan (Lokal)	Hubungan bersifat emosional, intensif dan intim disertai adanya solidaritas sosial dan kepentingan ekonomis	Hubungan bersifat emosional, intensif dan intim disertai adanya kepentingan ekonomis	Hubungan bersifat emosional, tidak intensif dan intim disertai adanya kepentingan ekonomis
Pedagang Pengumpul yang bukan Langgan (Lokal)	Hubungan bersifat emosional, tidak intensif dan intim disertai adanya kepentingan ekonomis	Hubungan bersifat emosional, tidak intensif dan intim disertai adanya kepentingan ekonomis	Hubungan bersifat tidak intensif dan akrab disertai adanya kepentingan ekonomis
Pedagang pengumpul tingkat Kabupaten	Hubungan bersifat emosional, intensif dan intim disertai adanya solidaritas sosial dan kepentingan ekonomis	Hubungan bersifat tidak intensif dan akrab disertai adanya kepentingan ekonomis	Hubungan bersifat tidak intensif dan akrab disertai adanya kepentingan ekonomis
Pedagang kain tingkat Provinsi	Tidak ada jaringan	Kasus ibu HN menunjukkan adanya jaringan dengan pedagang di Makassar. Hubungan ini melibatkan kepentingan	Hubungan bersifat tidak intensif dan akrab disertai adanya kepentingan ekonomis

		ekonomis semata	
Pengusaha Batik di Pulau Jawa	Tidak ada jaringan	Tidak ada jaringan	Hubungan melibatkan adanya kepentingan ekonomis atau interes dan bersifat hirarkhis. Menempatkan pengusaha di P. Jawa berada pada posisi yang memiliki power dibanding Pengusaha tenun di Wajo
Wisatawan Domestik dan Mancanegara	Tidak ada jaringan	Tidak ada jaringan	Hubungan melibatkan adanya kepentingan ekonomis semata
Pengusaha dan kolektor kain di Mancanegara	Tidak ada jaringan	Tidak ada jaringan	Kasus KS dan HMB menunjukkan adanya hubungan yang melibatkan kepentingan ekonomis semata
Desainer	Tidak ada jaringan	Tidak ada jaringan	Hubungan melibatkan kepentingan ekonomis semata
Institusi Pemerintah	Tidak ada jaringan	Tidak ada jaringan	Hubungan melibatkan kepentingan ekonomis dan adanya power dimana pemerintah memiliki power yang lebih dibanding pengusaha tenun.
Institusi Swasta	Tidak ada jaringan	Tidak ada jaringan	Hubungan melibatkan kepentingan ekonomis

Sumber: Data lapangan, Diolah 2014.

Berdasarkan tabel 2 tersebut, maka nampak bahwa jaringan yang dimiliki oleh pengusaha tenun dalam kegiatan distribusi jauh lebih luas dibandingkan dengan jaringan dimiliki oleh penenun gedogan dan penenun ATBM. Jaringan yang dibangun oleh pengusaha tenun lebih banyak melibatkan adanya hubungan interes atau kepentingan ekonomis dibandingkan jaringan dimiliki oleh penenun gedogan dan penenun ATBM. Realitas tersebut menunjukkan bahwa tindakan pengusaha tenun lebih mengarah kepada tindakan yang bersifat *undersocialized* atau berorientasi kepada kepentingan diri sendiri dalam rangka kelangsungan dan perkembangan usaha mereka. Meskipun dalam beberapa hal, jaringan yang dimiliki oleh pengusaha tenun melibatkan adanya hubungan yang bersifat emosional dan akrab atau ikatan solidaritas, namun kurang intensif karena pengusaha tenun lebih sibuk mengurus usaha tenun yang mereka jalankan. Meskipun jaringan yang dimiliki oleh pengusaha tenun lebih banyak, namun jaringannya tidak kuat dan lebih mudah putus karena hanya diikat oleh adanya kepentingan ekonomi dan *power* (kekuatan). Jaringan yang diikat atas dasar kepentingan ekonomi akan putus manakala kepentingan masing-masing pihak yang berjejaring sudah tidak memiliki kepentingan dengan aktor lain dalam jaringannya. Demikian juga jaringan yang bersifat hirarkhis dan diikat adanya *power* (kekuatan) juga cenderung tidak bisa bertahan lama, karena adanya persaingan dari pihak lain untuk memiliki *power* (kekuatan) yang sama atau lebih sehingga pusat power bisa berubah sewaktu-waktu.

Sedangkan jaringan yang dimiliki oleh penenun gedogan masih sangat terbatas dan dalam menjalankan kegiatan produksi, penenun gedogan tidak semata-mata melibatkan adanya kepentingan ekonomis, tetapi menonjolkan adanya solidaritas atau kolektivitas yang mereka bangun berdasarkan hubungan emosional, akrab, intensif dan intim. Jaringan seperti ini relatif mampu bertahan lama karena adanya rasa empati untuk berbagai terhadap sesama dalam bingkai saling membutuhkan satu sama lain. Mengacu kepada konsep yang dikembangkan oleh Willer (1999) bahwa terdapat dua type jaringan yaitu jaringan sosial dan jaringan ekonomi. Meminjam konsep Willer tersebut, maka peneliti dapat mengkategorikan bahwa jaringan yang dimiliki oleh pengusaha tenun

bersifat jaringan ekonomi, sedangkan jaringan yang dikembangkan oleh penenun gedogan dan penenun ATBM lebih bersifat jaringan sosial.

4. Kelangsung Kehidupan Sosial Ekonomi Golongan Penenun

Berdasarkan pada sejarah industri tenun di Indonesia seperti diungkap Sitorus (1999: 36), bahwa terjadi pergeseran dominasi dari pengusaha pribumi ke pengusaha non-pribumi khususnya etnis Cina. Tampilnya golongan pengusaha etnis Cina pada kegiatan industri tenun bermula sejak tahun 1930 dan mulai menunjukkan dominasinya sejak tahun 1950-an. Pasca pemberlakuan kuota benang yang dijalankan oleh pemerintahan Soekarno pada tahun 1960-an, sedikit memberi harapan golongan pengusaha pribumi untuk tampil sebagai kekuatan dominan kembali dalam kegiatan pertenunan di Indonesia. Namun, kondisi ini tidak berlangsung lama karena sistem kuota mendorong terjadinya pasar gelap dalam perdagangan benang, dimana kondisi ini hanya mampu dihadapi oleh pabrik besar yang berbasis ATM yang umumnya dimiliki etnis Cina (Sitorus, 1999). Pasca runtuhnya rezim Soekarno dan digantikan oleh rezim Soeharto, maka kebijakan sistem kuota benang dihapuskan. Kondisi ini semakin memantapkan posisi golongan pengusaha Cina dan pengusaha non-pribumi lainnya (sebagai kekuatan dominan dalam kegiatan tenun di Indonesia). Kekuatan modal besar yang dimiliki oleh etnis Cina mendorong mereka semakin mengintensifkan sistem mekanisasi dalam kegiatan tenun, termasuk menyewa beberapa pabrik tekstil milik pengusaha pribumi, sehingga banyak golongan pengusaha pribumi berada pada posisi sebagai sub-kontaktor dari pengusaha Cina.

Kondisi di aras mikro (lokal) sangat berbeda untuk konteks kegiatan pertenunan di aras makro (nasional) sebagaimana diungkapkan Sitorus tersebut. Kegiatan pertenunan rakyat di Sulawesi Selatan umumnya dan Kabupaten Wajo khususnya masih di dominasi oleh kelompok penduduk pribumi (etnis Bugis). Dominasi ini bukan hanya terjadi untuk kegiatan pertenunan yang masih tradisional (gedogan), tetapi juga kegiatan tenun semi-modern dan modern (penenun ATBM dan ATM). Beberapa orang penenun yang tampil sebagai pengusaha sukses dengan memiliki puluhan sampai ratusan buruh tenun dan memiliki omzet penjualan sampai ratusan juta rupiah per tahun semuanya berasal dari penduduk pribumi (etnis Bugis).

Kelompok pengusaha tenun di Wajo pada saat ini tampil sebagai kelompok elit sosial baru dalam struktur masyarakat Bugis modern. Dalam kehidupan bermasyarakat, mereka para pengusaha tenun ini sangat dihargai dan selalu di menempati posisi duduk yang terdepan dan sejajar kaum bangsawan dan para birokrasi sipil lainnya jika mereka menghadiri acara-acara tertentu. Golongan pengusaha tenun di Wajo mampu tampil sebagai kelompok yang mampu berperan sebagai pembaharu yang menyumbang pada pengembangan ekonomi, politik dan kebudayaan lokal. Pengusaha tenun mampu berperan sebagai penggerak transformasi sosial dari masyarakat pedesaan yang berciri agraris ke masyarakat transisional yang selanjutnya mengarah ke masyarakat industri. Gejala ini ditandai dengan perubahan dalam alat tenun dari gedogan ke ATBM dan ATM, timbulnya kapitalis lokal yang membawa differensiasi sosial dalam kehidupan masyarakat pedesaan, serta terciptanya lapangan kerja baru bagi penduduk pedesaan sebagai dampak pengembangan kegiatan tenun itu sendiri. Mengacu pada konsep Sitorus (1999) tentang tipologi pengusaha tenun yang muncul pada masyarakat Batak Toba yaitu pengusaha perintis, pengusaha pelanjut, dan pengusaha penerus. Berdasarkan konsep tersebut, maka dalam penelitian ini yang termasuk pengusaha perintis dalam kegiatan pertenunan di Wajo yaitu bapak Haji Akil Amin dan Ibrahim Manrapi. Kedua orang inilah yang merintis penggunaan ATBM dalam kegiatan tenun di Wajo yaitu pada tahun 1950-an. Kelompok pengusaha pengikut yang dimaksudkan dalam penelitian adalah pengusaha tenun yang muncul pada era tahun 1960-an-1970-an. Kemunculan kelompok pengusaha pengikut ini banyak ditopang oleh adanya kebijakan pemerintah Soekarno yang menerapkan sistem jatah (kuota) benang untuk menunjang kelangsungan industri tekstil di Indonesia.

Kelompok pengusaha penerus yaitu pengusaha tenun yang muncul pada era tahun 1980-an – 1990-an. Kelompok ini terdiri dari golongan muda dan terdidik, baik yang baru mulai merintis usaha tenun maupun mereka yang mewarisi usaha tenun orang tuanya. Pengusaha tenun yang mewarisi usaha orang tuanya bisa jadi karena orang tuanya sudah

meninggal atau orang tuanya sudah tua dan mundur dari kegiatan usaha tenun. Bagi pengusaha tenun yang orang tuanya masih ada, maka bimbingan dari orang tua senantiasa tetap diterima. Terdapat suatu kecenderungan penurunan skala usaha yang dialami oleh pengusaha perintis setelah usaha tenun mereka dikelola oleh anak-anaknya. Gejala kemunduran usaha kelompok pengusaha perintis tersebut, nampaknya disebabkan karena dua hal yaitu, keterlekatan (*embeddednes*) tindakan ekonomi pada kultur keluarga Bugis dan keterlekatan (*embeddednes*) tindakan ekonomi pada kultur agraris masyarakat Bugis. Gejala kemunduran usaha kelompok pengusaha perintis tersebut yang disebabkan karena keterlekatan (*embeddednes*) tindakan ekonomi pada kultur keluarga Bugis disebabkan karena dua hal yaitu, kesuksesan dalam pendidikan anak, dan proses pewarisan harta kepada beberapa anak. Gejala ini sesuai dengan teori keterlekatan (*embeddednes*) dari Granovetter (1985). *Pertama*, kultur masyarakat Bugis menganggap kesuksesan pendidikan anak merupakan kesuksesan keluarga dalam mendidik. Setiap keluarga pada masyarakat Bugis senantiasa bangga jika mereka memiliki anak yang mencapai pendidikan tertinggi. Kondisi ini mengakibatkan gagalnya suksesi kepemimpinan usaha tenun yang dialami kelompok pengusaha perintis di Wajo, karena anak-anak mereka yang telah meraih pendidikan tidak mau kembali mengelolah usaha tenun orang tuanya. Pengelolaan usaha tenun selanjutnya diserahkan kepada anak yang tidak sempat mengeyam pendidikan tinggi (hanya tamat SLTP atau SLTA). Hal ini selanjutnya mengakibatkan mereka kalah bersaing dengan kelompok pengusaha tenun yang baru muncul yang rata-rata memiliki pendidikan Sarjana dan SLTA. Gejala ini sesuai dengan temuan Sitorus (1999) pada kelompok pengusaha perintis di Batak. *Kedua*, proses pewarisan harta juga merupakan faktor yang menyebabkan menurunnya usaha dari pengusaha perintis. Harta yang sebelumnya terkumpul dan dikelola dalam satu rumah tangga, tapi setelah orang tua meninggal, maka harta tersebut harus dibagi kepada beberapa orang anak dan dikelola dalam beberapa rumah tangga. Realitas seperti ini dijumpai pada keluarga bapak Haji Akil Amin.

Analisis pada level mikro menunjukkan bahwa keterlekatan (*embeddednes*) tindakan ekonomi pada kultur agraris masyarakat Bugis yang dialami pengusaha tenun menyebabkan usaha tenun yang dijalankan belum mampu tampil sebagai industri modern. Reproduksi kultur agraris dalam kegiatan usaha tenun berupa hubungan kerja yang bersifat informal memberi dampak pada organisasi produksi yang tidak mampu sebagai kapitalis sejati. Hubungan antara buruh tenun dan majikan (pengusaha tenun) tidak bersifat kontraktual tetapi lebih bersifat informal. Hal ini berimplikasi pada tidak ketidakmampuan majikan untuk mengikat buruh tenun untuk bekerja pada usaha mereka dalam waktu tertentu. Kalangan buruh tenun yang ada Wajo bebas bekerja pada majikan (pengusaha tenun). Kalangan pengusaha tenun di Wajo juga cenderung tidak mau mempercayakan kepada tenaga profesional dalam menangani manajemen usaha. Rendahnya kepercayaan (*trust*) kepada tenaga profesional dalam pengelolaan usaha tenun merupakan kendala pengusaha tenun untuk tampil sebagai industri modern. Gejala ini sesuai dengan temuan Geertz (1989) pada pengusaha di Tabanan dan Mojokuto, dan temuan Sitorus (1999) pada pengusaha tenun di Batak, dimana keduanya melihat bahwa organisasi produksi sebagai satu persoalan mendasar yang dialami oleh pengusaha lokal. Kalangan pengusaha tenun juga sering meremehkan disiplin kerja, termasuk kepada para buruhnya. Reproduksi kultur agraris dalam kegiatan usaha tenun sebagaimana yang telah diuraikan tersebut merupakan kendala memasuki industri modern yang menuntut adanya hubungan produksi yang bersifat formal, manajemen usaha di tangan orang yang profesional, dan menjunjung tinggi disiplin.

Berbeda dengan temuan Sitorus (1999) yang menemukan adanya keterdesakan pengusaha tenun (kapitalis tenun) oleh penenun ulos (penenun tradisional) yang disebabkan karena adanya larangan pemerintah untuk memproduksi kain *ulos* secara besar-besaran. Dalam konteks penelitian ini justru terjadi sebaliknya, dimana kalangan pengusaha tenun (kapitalis tenun) justru memarginalkan kelompok penenun ATBM dan penenun gedogan karena mereka bebas memproduksi kain tenun khas Bugis. Tidak ada regulasi yang dibuat oleh pemerintah untuk melindungi kedua kelompok penenun tersebut. Pemerintah Kabupaten Wajo dan pemerintah Provinsi Sulawesi Selatan tidak membuat aturan main dalam kegiatan produksi kain tenun sehingga kalangan pengusaha bebas

memproduksi kain tenun yang khas Bugis sebagai produk kultural dan kain tenun yang sesuai selera pasar (produk komersialis). Demikian pula halnya dalam pengadaan benang tenung, tidak adanya aturan main terkait masalah ini, maka kalangan pengusaha tenun bebas memborong benang tenun dalam jumlah yang besar sehingga sering mengakibatkan terjadi kelangkaan benang di pasar lokal. Mekanisme pasar (*self regulation market*) benar-benar bekerja dalam kegiatan produksi tenun di Kabupaten Wajo. Marginalisasi yang dialami oleh penenun ATBM dan penenun gedogan dalam kegiatan pertenunan di Wajo disebabkan karena adanya distribusi pendapatan yang timpang. Distribusi pendapatan yang timpang diantara pengusaha tenun dengan penenun ATBM dan penenun gedogan, membuat semakin tajamnya stratifikasi sosial yang terjadi pada masyarakat penenun di Wajo. Keberlangsung kehidupan penenun di Wajo, juga sangat dipengaruhi kegiatan di sektor hulu yaitu budidaya ulat sutera dan tanaman murbei. Budidaya sutera alam dan industri sutera merupakan industri tradisional yang sudah dikembangkan sejak tahun 1950-an di masyarakat Sulawesi Selatan. Semenjak diperkenalkan, budidaya sutera alam dan industri sutera dengan cepat disukai oleh masyarakat karena pengerjaannya yang mudah dan dikerjakan oleh segala lapisan masyarakat dan sesuai dengan budaya masyarakat.

PENUTUP

Dasar moralitas penenun dalam mengembangkan jaringan bersumber pada pandangan bahwa keberhasilan suatu usaha sangat ditentukan oleh bantuan orang lain, kerja keras dan ketekunan sendiri serta ridho Tuhan. Kesadaran akan perlunya bantuan orang lain dalam mengembangkan usaha mereka, maka pembentukan jaringan sosial menjadi hal yang sangat penting untuk dimiliki. Penenun di Wajo dalam mengembangkan usahanya dilakukan dengan strategi menemukan jaringan sosial yang mungkin mereka miliki di daerah tersebut dengan cara menelusuri pebisnis daerah yang bersangkutan yang berlatarbelakang hubungan kerabat, kedaerahan, kesukuan pertemanan. Jika mereka tidak menemukan jaringan pebisnis dengan latarbelakang hubungan kerabat, kedaerahan, kesukuan pertemanan, barulah kemudian pilihan diarahkan kepada pebisnis yang dari etnis lainnya (non-Bugis) yang bisa diajak bekerja sama yang saling menguntungkan. Penelusuran tersebut menunjukkan bahwa betapa jaringan sosial dimanfaatkan oleh penenun di Wajo dalam melakukan ekspansi bisnis.

Tipe jaringan sosial yang ada pada ketiga level penenun seperti jaringan sosial bersifat emosional (solidaritas), kepentingan (*interest*), dan power (kekuatan), hirarkhis maupun horisontal secara terus menerus saling bersinggungan. Persinggungan tersebut terkadang menimbulkan ketegangan dari aktor yang terlibat dalam jaringan yang bersangkutan karena logika situasional atau struktur sosial dari masing-masing tipe jaringan. Tipe jaringan sosial yang dimiliki oleh pengusaha tenun lebih luas dan lebih banyak diikat oleh adanya kepentingan ekonomi dan power dibandingkan emosional atau solidaritas. Sedangkan penenun gedogan dan penenun ATBM jaringannya sangat terbatas dan lebih banyak diikat oleh adanya hubungan emosional atau solidaritas dibandingkan kepentingan ekonomi dan power. Hubungan yang dimiliki oleh penenun gedogan lebih mampu bertahan lama karena dibalut oleh rasa kebersamaan dan saling membutuhkan dengan aktor yang ada dalam jaringannya. Sedangkan jaringan yang dimiliki pengusaha tenun cenderung tidak bisa bertahan lama, karena ketika masing-masing aktor yang terlibat dalam jaringan sudah mendapatkan apa keinginan mereka, maka putuslah jaringan tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Armayani, dkk.,2008. *Profil Persuteraan di Kabupaten Wajo*. Sengkang: Pemda Wajo.
- Biggart, Nicole Woolsey. 2002. *Readings in Economic Sociology*.Malden, Massachusetts, USA: Blackwell Publishers.
- Boissevain, J. (1978). *Friends of friends: Network, Manipulator and Coalition*. London and Worcester Oxford: Basil Blackwell.
- Denzin, N.K. & Y.S. Lincoln (eds). 2000.*Handbook of Qualitative Research*.(Second Edition), Thousand Oaks: Sage Pul. Inc.
- Geertz, Clifford. 1989. *Penjaja dan Raja*.Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Granovetter, Mark. 1985. “*Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*. *American Journal of Sociology*”. Vol. 91, pp. 481-510.
- _____,1973. *The Strength of Weak Ties*. *American Journal of Sociology*, Volume 78, Issue 6 (May, 1973), 1360-1380.USA:University of Chicago Press - JSTOR.
- Miles, B. Matthew dan A. Michael Haberman, 1994. *Analisis Data Kualitatif*. Jakarta: UI Press.
- Powell, Walter W., dan Smith-Doerr, Laurel. 1994. *Networks and Economic Life*. inSmelser, N. J. and R. Swedberg (editors). 1994. *Handbook of Economic Sociology*. Firts Edition. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Scott, J. 1991. *Social networking analysis*. London: Sage Publications.
- Sitorus, M.T. Felix. 1999. *Pembentukan Pengusaha Lokal di Indonesia: Pengusaha Tenun dalam Masyarakat Batak Toba*. Disertasi pada SPS-IPB. Bogor: Institut Pertanian Bogor (Tidak Dipublikasikan).
- Willer, David (edited). 1999. *Network Exchange Theory*. London: Praeger Publisher.