

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Deskripsi Data

1. Deskripsi Wilayah

Desa Karangbanjar berada di wilayah Kabupaten Purbalingga, tepatnya di Kecamatan Bojongsari. Desa Karangbanjar merupakan sentra penghasil kerajinan rambut palsu di Kabupaten Purbalingga. Karangbanjar memang terkenal dengan kerajinan rambut palsu yang telah lama dijadikan sebagai sumber mata pencaharian bagi mayoritas masyarakatnya.

a. Kondisi Lingkungan

Secara administratif batas Desa Karangbanjar sebelah utara berbatasan langsung dengan Desa Sumingkir dan Desa Beji, di sebelah selatan berbatasan dengan Desa Munjul, di sebelah timur berbatasan dengan Desa Bojongsari dan Desa Kajongan, serta di sebelah barat berbatasan dengan Desa Kutasari. Luas wilayah Desa Karangbanjar adalah 148,35 hektar, yang terdiri dari areal sawah seluas 103,42 hektar, areal lahan kering (termasuk di dalamnya pekarangan dan pemukiman) seluas 30,66 hektar, serta tanah fasilitas umum (kas desa, lapangan, kantor pemerintahan) seluas 14,2 hektar.¹

¹Daftar isian potensi Desa Karangbanjar tahun 2012, hlm. 2.

Desa Karangbanjar memiliki sarana maupun prasarana transportasi yang cukup memadai, seperti jalan beraspal, dan tersedianya kendaraan-kendaraan umum. Penerangan maupun sarana komunikasi juga tersedia. Selain itu faktor penting lain yang mendukung perkembangan industri kecil rambut palsu adalah predikat yang dimiliki oleh Desa Karangbanjar sebagai desa wisata dimana hampir setiap bulannya terdapat wisatawan domestik maupun mancanegara yang mengunjungi desa ini, dengan begitu wisatawan yang datang dapat mengenal industri kecil rambut palsu yang terdapat di Desa Karangbanjar.

b. Penduduk

Menurut monografi Desa Karangbanjar tahun 2012, jumlah penduduk di Desa ini sebanyak 4.112 jiwa, terdiri dari 2.069 jiwa penduduk laki-laki dan 2.043 jiwa penduduk perempuan dengan kepala keluarga yang berjumlah 1.060 kepala keluarga.² Berarti jumlah rata-rata per anggota keluarga keluarga adalah 3,8 jiwa. Pada umumnya satu rumah di huni oleh satu keluarga dengan jumlah 959 bangunan dengan rincian 858 rumah berdinding tembok/batu bata, 69 rumah berdinding kayu, dan 32 rumah berdinding bambu.

²*Ibid*

c. Kegiatan Ekonomi

Desa Karangbanjar memiliki wilayah yang cukup luas, di mana lahan pertanian yang dimiliki jauh lebih luas jika dibandingkan dengan lahan pemukiman. Sehingga petani menjadi profesi yang paling banyak ditekuni oleh masyarakat Karangbanjar. Meskipun demikian, mata pencaharian sebagai pengrajin rambut palsu lebih terkenal sebagai identitas Karangbanjar dibanding sebagai petani. Mata pencaharian yang ada di Desa Karangbanjar dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 1: Mata Pencaharian Penduduk

| No | Mata Pencaharian | Jumlah |
|----|------------------|--------|
| 1 | Petani | 305 |
| 2 | Buruh tani | 157 |
| 3 | Buruh/swasta | 321 |
| 4 | Pegawai negeri | 21 |
| 5 | Pengrajin | 276 |
| 6 | Pedagang | 12 |
| 7 | Peternak | 162 |
| 8 | Montir | 6 |
| 9 | Sopir | 12 |
| 10 | TNI/POLRI | 1 |
| 11 | Lainnya | 344 |

Sumber: Daftar isian Potensi Desa Karangbanjar tahun 2012

2. Profil Industri Kecil Rambut Palsu

Desa Karangbanjar merupakan sentra kerajinan rambut palsu yang ada di Kabupaten Purbalingga. Industri kerajinan rambut palsu dibedakan menjadi dua jenis berdasarkan bahan yang digunakan, yaitu kerajinan rambut sintesis dan kerajinan rambut asli. Sedikitnya terdapat 8 unit produksi yang mengelola barang produksi yang berbahan rambut sintesis, hasil dari kerajinan rambut sintesis antara lain sanggul, wig, cemara bali, *hair extensions*, dan lain sebagainya. Sedangkan pengrajin industri rambut dijalani oleh sekitar 276 orang yang mengolah bahan mentah menjadi barang setengah jadi. Barang setengah jadi ini nantinya akan *display* ke pabrik-pabrik rambut yang ada di Kabupaten Purbalingga. Bahan yang digunakan adalah rambut asli yang memiliki panjang dengan ketentuan minimal 20cm. Harga rambut asli ini cukup mahal, satu kilonya bisa mencapai Rp. 500.000,-. Harga ditentukan oleh panjang-pendek serta kualitas rambut.

Penelitian ini lebih memfokuskan pada industri kecil kerajinan rambut asli. Jaringan kerja yang terdapat dalam industri rambut sintesis dengan jaringan industri rambut asli sangat berbeda. Meskipun demikian, dalam penyebutan industri rambut secara umum biasanya masyarakat menyebut industri rambut asli maupun industri rambut sintesis dengan sebutan yang sama yaitu industri rambut palsu. Karena pada dasarnya hasil akhir dari

industri ini prinsipnya sama yaitu sama-sama menghasilkan produk yang berwujud rambut palsu.

Dalam perkembangannya industri rambut palsu telah mengalami perjalanan panjang dengan pasang surut yang ada didalamnya. Namun demikian kegiatan industri ini masih menjadi mata pencaharian utama masyarakat yang ada di Desa Karangbanjar. Di dalam industri kecil rambut palsu tersebut melibatkan beberapa komponen jaringan usaha yang saling terkait antara pengrajin, pekerja, pemasok, pengepul, dan pihak pabrik.

a. Sejarah Industri Kecil Rambut Palsu

Sejarah kerajinan rambut sendiri dimulai pada tahun 1946 dari seseorang yang bernama Ibu Tarmawi.³ Ibu Tarmawi merupakan salah seorang penduduk desa yang mempunyai kepekaan sosial yang tinggi. Pada saat itu Ibu Tarmawi melihat para pengantin mengalami kesulitan dalam menyanggul rambutnya. Hal ini disebabkan karena rambut perempuan pada waktu itu kurang panjang untuk dibuat sanggul. Ibu Tarmawi merasa kasihan kemudian dia mengumpulkan rambut yang berukuran relatif panjang untuk dibuat cemara (kumpulan rambut-rambut panjang yang disatukan menjadi satu). Cemara inilah yang kemudian diikatkan pada rambut pengantin perempuan untuk kemudian dibuat sanggul. Untuk

³Fiko&Jati, 2009, *Sejarah Desa Wisata Karangbanjar*, tersedia pada <http://karangbanjar.4t.com/>, diakses pada tanggal 5 Januari 2013.

pengumpulan rambut tersebut Ibu Tarmawi tidak mengalami kesulitan karena kebiasaan orang-orang zaman dulu ketika menyisir rambut, rambut yang rontok mereka kumpulkan jadi satu dan disimpan di sela-sela jendela. Pada awalnya pembuatan cemara tersebut merupakan pekerjaan sambilan karena profesi Ibu Tarmawi sebenarnya adalah seorang dukun bayi (setara dengan bidan desa yang membantu persalinan pada waktu itu).

Seiring berjalannya waktu permintaan pembuatan cemara semakin bertambah, kebanyakan orang-orang yang memesan cemara tersebut memberi imbalan untuk cemara buatan Ibu Tarmawi dengan *kinang*. Semakin lama cemara yang dibuat Ibu Tarmawi semakin terkenal, kemudian Ibu Tarmawi berinisiatif untuk menyambung rambut-rambut pendek sehingga menjadi rambut panjang seperti cemara. Kemudian muncullah ide pembuatan Ronce (rambut-rambut pendek yang disambung menjadi seperti cemara). Setelah itu konsumen juga meminta untuk dibuatkan konde, tidak hanya rambut panjang untuk sambungan. Dari itulah awal mula konde pasangan.

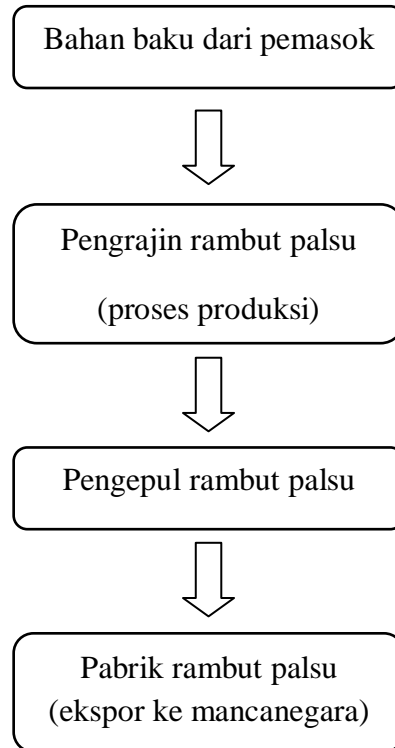
Makin lama usaha rambut tersebut makin maju, pada tahun 70-an dikembangkan usaha tersebut dari usaha keluarga menjadi usaha satu desa. Hingga akhirnya Desa Karangbanjar terkenal sebagai desa sentra usaha kerajinan rambut.

b. Industri Kecil Rambut Palsu Sekarang

Perkembangan Industri rambut palsu yang ada di Desa Karangbanjar telah menjadikan desa ini sebagai desa sentra industri kerajinan rambut palsu yang ada di Kabupaten Purbalingga. Industri kecil rambut palsu merupakan industri yang menghasilkan produk unggulan di Kabupaten Purbalingga. Industri kecil rambut palsu disebut sebagai produk unggulan sebab hasil dari produksi yang dihasilkan mampu menyerap puluhan ribu tenaga kerja sehingga mengurangi angka pengangguran di Purbalingga.

Bentuk pemasaran hasil produksi industri kecil rambut palsu diawali dari pengrajin yang memesan rambut palsu kepada pemasok bahan baku. Setelah bahan baku diolah menjadi produk rambut setengah jadi kemudian pengrajin akan mencari pengepul untuk menjual barang yang telah diproduksinya, dan yang terakhir pengepul menjualnya ke pabrik. Di pabrik inilah rambut dibentuk sedemikian rupa menjadi barang siap jual seperti wig, bulu mata palsu, *hair extention*, dan sebagainya. Target konsumen pabrik rambut palsu yang ada di Purbalingga sendiri adalah konsumen luar negeri seperti Korea, Amerika, dan beberapa negara di Eropa. Secara sederhana alur pemasaran hasil produksi dapat dilihat pada bagan berikut:

Bagan 3
Alur pemasaran hasil produksi industri rambut palsu



Sumber: Data primer yang sudah diolah

Setelah industri rambut palsu mulai berkembang pesat dan permintaan pasar semakin meningkat, para pengrajin kemudian mengalami kesulitan dalam memperoleh bahan baku. Untuk mengatasi hal tersebut para pengrajin kemudian melakukan pembayaran diawal kepada pemasok. Dengan pembayaran diawal pengrajin berharap mendapat bagian dari bahan baku yang didapat oleh pemasok. Yang menarik disini biasanya pengrajin tidak langsung mengambil bahan baku yang didapat dari pemasok menggunakan uang yang telah dibayar dimuka, artinya pengrajin masih membayar lagi kepada

pengepul, dengan demikian pengepul seolah berhutang pada pengrajin. Namun dalam perkembangannya kemudian beberapa pemasok tidak menerima pembayaran dimuka dikarenakan mereka tidak mau merasa berhutang pada pengrajin.

3. Komponen-komponen Industri Kecil Rambut Palsu

Industri kecil rambut palsu memiliki beberapa komponen produksi yang saling terkait antara satu dengan yang lainnya. Selain itu terdapat pula beberapa istilah teknis sehubungan dengan penelitian ini yaitu pengrajin, pemasok, pengepul, pekerja, dan pihak dari pabrik. Masing-masing komponen mempunyai peran dalam dinamika jaringan sosial industri kecil rambut palsu. Dibawah ini akan dijelaskan masing-masing komponen produksi tersebut yaitu:

a. Pengrajin

Pengrajin adalah pemilik unit industri kecil rambut palsu. Pengrajin rambut palsu yang ada di Desa Karangbanjar berjumlah sekitar 276 orang yang terdiri dari laki-laki maupun perempuan. Pengrajin menjadi komponen yang sentral dalam industri ini karena komponen inilah yang mengerjakan proses produksi dari bahan baku menjadi barang setengah jadi yang siap dijual ke pabrik. Seluruh kegiatan produksi dilakukan di rumah masing-masing pengrajin dengan bantuan pekerja lepas yang mereka miliki. Pentingnya peran yang dimiliki pengrajin menjadikannya memiliki hubungan atau relasi dengan hampir semua komponen yang terlibat dalam

industri kecil rambut palsu. Dalam proses produksi pengrajin mempunyai hubungan dengan pekerja, sedangkan dalam proses pemasaran pengrajin memiliki hubungan dengan pengepul. Pengrajin juga memiliki hubungan dengan pemasok dalam pemesanan bahan baku serta memiliki hubungan dengan pihak-pihak dari pabrik dalam mendapat informasi yang berguna dalam memperlancar usahanya.

b. Pemasok

Pemasok dalam industri kecil rambut palsu merupakan pemasok bahan baku rambut asli. Mayoritas dari pemasok adalah para pengepul rosok dan yang lainnya adalah para pemilik salon rambut. Pemasok mempunyai relasi usaha yang sangat kuat dengan para pengrajin, dimana dalam jaringan yang terjalin tersebut tidak bisa terlepas dari kepercayaan dan juga aturan-aturan yang mendasari hubungan tersebut. Biasanya setiap pengrajin memiliki minimal 3 pemasok, hal tersebut disebabkan bahan baku yang semakin sulit dicari karena meningkatnya jumlah saingan pengusaha. Bagi pengusaha bukan hal yang mudah untuk mendapatkan pemasok baru sebab tidak semua pemasok mau memberikan bahan baku yang mereka miliki ke sembarang orang, artinya pemasok tersebut hanya memberikan bahan baku rambut ke beberapa pengusaha yang sudah menjadi langganan selama bertahun-tahun. Namun terdapat pula beberapa pemasok yang memberikan bahan bakunya kepada siapa saja yang berani membayar dengan nilai yang

paling tinggi. Hal seperti inilah yang menyebabkan kemudian harga bahan baku rambut palsu semakin meninggi, hingga saat ini harga bahan baku mencapai Rp.500.000,- perkilo.

c. Pekerja

Pekerja adalah tenaga kerja yang merupakan penduduk sekitar yang tidak memiliki industri kecil dirumahnya namun juga memanfaatkan industri ini sebagai pekerjaan dengan menjual tenaga dan keterampilan yang mereka miliki. Pekerja rambut palsu berjumlah sekitar 111 orang yang mayoritas merupakan perempuan. Pekerjaan yang biasanya mereka kerjakan adalah njujut (penghelaian rambut), gebug (pemisahan rambut sesuai panjangnya), ngunting (mengikat rambut dengan rapi). Untuk proses njujut bisa dibawa pulang kerumah karena proses ini merupakan proses yang paling lama dimana setiap pekerja hanya mampu mengerjakan 2 sampai 3 kilo dalam 3 sampai 7 hari sedangkan untuk proses yang lainnya hanya bisa dikerjakan di rumah pengrajin.

Pemberian upah biasanya diberikan setelah pekerjaan telah selesai dikerjakan. Hitungan upah dalam proses ini menggunakan hitungan hari kerja pada proses gebug, dan hitungan perkilo pada proses njujut dan ngunting. Upah yang diberikan merupakan upah bersih, yaitu pekerja sudah mendapat makan dan minum di tempat pengrajin. Upah yang diberikan pada setiap prosesnya berbeda-beda dimulai dari njujut yang terkecil dan

ngunting yang paling besar karena untuk proses ngunting dibutuhkan keterampilan khusus yang tidak semua orang pekerja memiliki hasil untingan bagus, dan hanya beberapa pekerja yang mampu melakukan proses ngunting dengan baik yang kemudian menjadi incaran para pengrajin.

Tabel 2
Upah pekerja berdasarkan klasifikasi pekerjaan

| Jenis Pekerjaan | Perhitungan | Besar upah |
|-----------------|-------------|--------------|
| Njujut | Perkilo | Rp. 25.000,- |
| Gebug | Perhari | Rp. 25.000,- |
| Ngunting | Perkilo | Rp. 5.000,- |

Sumber: Data primer yang sudah diolah

Pekerja memiliki hubungan yang kuat dengan pengrajin karena hampir setiap hari mereka bertemu secara langsung. Selain itu pekerja juga memiliki hubungan dengan pengepul karena selain menadah rambut dari pengrajin pengepul juga mengerjakan sendiri bahan baku yang mereka miliki sehingga tidak jarang pengepul juga menggunakan jasa dari para pekerja.

d. Pengepul

Pengepul merupakan komponen industri yang mempunyai peran besar dalam pemasaran rambut palsu karena pengepul berperan dalam menjembatani antara pengrajin dan pabrik rambut palsu dalam industri rambut palsu. Pabrik rambut yang ada di Purbalingga memiliki standar dalam suplay bahan baku terhadap mereka, sehingga disinilah pengepul berperan selain untuk menampung hasil produksi pengrajin mereka juga sebagai penyeleksi rambut-rambut yang dianggap pantas masuk ke pabrik. Sehingga pabrik menpercayakan beberapa orang sebagai pengepul rambut palsu. Pengepul memiliki posisi yang sentral dalam industri kecil rambut palsu sebab pengepul memiliki hubungan dengan semua komponen yang terlibat dalam industri kecil rambut palsu.

e. Pihak dari pabrik

Pihak pabrik adalah orang-orang yang berasal dari intern pabrik yang memiliki relasi kuat dengan para pengrajin rambut palsu. Peran mereka adalah memberikan segala segala informasi mengenai dinamika industri skala besar yang dibutuhkan oleh pengrajin. Keuntungan lain yang didapat dari berhubungan dengan pihak pabrik bagi pengrajin adalah mereka bisa membeli rambut-rambut produk gagal dari pabrik yang nantinya diolah kembali menjadi bahan baku rambut palsu. Sedangkan keuntungan pihak

pabrik adalah mereka mendapat imbalan berupa uang maupun barang dari informasi yang mereka berikan kepada pengrajin.

4. Deskripsi Informan Penelitian

Penelitian yang berjudul “Pola Jaringan Sosial Masyarakat Industri Kecil Rambut Palsu pada Era Globalisasi di Desa Karangbanjar, Kecamatan Bojongsari, Kabupaten Purbalingga” memiliki subyek penelitian yang terdiri dari 3 pengrajin rambut palsu, 1 Pemasok rambut asli, 1 pengepul, 2 pekerja, dan 1 pihak dari pabrik yang berperan memberi informasi tentang dinamika industri besar rambut asli. Peneliti melakukan wawancara dengan ke-8 subyek penelitian tersebut yang telah dijadikan sebagai sampel, sebab dianggap telah mewakili populasi dari masing-masing komponen yang terlibat dalam jaringan kerja industri kerajinan rambut di Desa Karangbanjar. Berikut ini profil dari masing-masing informan:

a. Pengrajin rambut palsu

1) PS

Berusia 43 tahun , jenis kelamin laki-laki, dan beragama islam. Ia merupakan salah satu pengrajin dalam industri kecil rambut palsu, yang bertempat tinggal di Dusun Pakuncen, Karangbanjar RT/RW. 06/02, Bojongsari, Purbalingga. Pendidikan terakhir SD. Beliau sudah menekuni usaha ini sejak tahun 1988. Pada awalnya beliau tinggal di Klaten, karena salah satu kerabatnya menetap di Karangbanjar beliau

kemudian tinggal bersama kerabatnya tadi yang juga memiliki usaha kecil rambut palsu.

Motivasi yang mendorongnya menjadi pengrajin rambut palsu adalah didasarkan pada kebutuhan *financial*, selain itu beliau mengaku hanya menjadi pengrajin lah ketrampilan yang dimiliki dan tak adanya lahan pribadi untuk berladang.

2) MS

Berusia 33 tahun, jenis kelamin laki-laki, dan beragama islam. Ia merupakan salah satu pengrajin dalam industri kecil rambut palsu, yang bertempat tinggal di Dusun Pakuncen, Karangbanjar RT/RW. 03/02, Bojongsari, Purbalingga. Pendidikan terakhir SD. Beliau sudah menekuni usaha ini sejak tahun 2003. Awalnya beliau bekerja di Jakarta sebagai seorang supir, kemudian setelah beliau pulang, beliau melihat peluang yang cukup menjanjikan dalam industri kecil rambut palsu.

Motivasi yang mendorongnya menjadi seorang pengrajin adalah karena untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari. Beliau juga menambahkan jika mayoritas keluarganya menekuni usaha yang sama sehingga memudahkannya dalam mengembangkan usaha yang ia miliki saat ini.

3) HY

Berusia 27 tahun, jenis kelamin laki-laki, dan beragama islam. Ia merupakan salah satu pengrajin dalam industri kecil rambut palsu, yang bertempat tinggal di Dusun Pakuncen, Karangbanjar RT/RW. 03/02, Bojongsari, Purbalingga. Pendidikan terakhir SMA. Beliau sudah menekuni usaha ini sejak tahun 2004. Setelah lulus SMA beliau bertekad memiliki usaha sendiri yang mandiri. Dengan modal yang ia miliki saat itu ia mencoba mengemangkan sendiri usaha rambut palsu miliknya dengan belajar dari keluarga dan teman-temannya yang telah menjadi pengrajin rambut palsu.

b. Pemasok rambut asli

1) HT

Berusia 53 tahun, jenis kelamin Perempuan, dan beragama islam. Ia merupakan salah satu pemasok bahan baku dalam industri kecil rambut palsu, yang bertempat tinggal di Desa Selang, Kecamatan Wonosari, Kabupaten Gunungkidul. Pendidikan terakhir SMP. Beliau menjadi pemasok bahan baku rambut palsu sejak tahun 1988. Awalnya beliau adalah seorang pengepul rosok kemudian dengan semakin meningkatnya permintaan bahan baku rambut beliau akhirnya juga menekuni pekerjaan sebagai pemasok rambut palsu.

Bahan baku rambut yang beliau miliki diperoleh dari para pencari rosok yang selain menjual hasil rosoknya juga menjual rambut kepada pemasok. Setiap pencari rosok hanya dapat mengumpulkan rambut beberapa ons saja, sehingga pemasok membutuhkan beberapa hari untuk mengumpulkan bahan baku yang nantinya akan di jual pada setiap pengrajin antara 10 Kg sampai 20 Kg rambut palsu.

c. Pengepul rambut

1) HS

Berusia 52 tahun, jenis kelamin laki-laki, dan beragama islam. Ia merupakan salah satu Pengepul dalam industri kecil rambut palsu, yang bertempat tinggal di Dusun Pakuncen, Karangbanjar RT/RW. 06/02, Bojongsari, Purbalingga. Pendidikan terakhir SD. Beliau sudah menjadi pengepul sejak tahun 2004.

Pada awalnya beliau adalah pengrajin rambut palsu. Namun karena beliau memiliki relasi yang baik dengan pabrik dan beliau juga merasa menjadi pengrajin rambut palsu masih kurang dapat mensejahterakan kehidupannya akhirnya beliau mengambil keputusan dan segala resiko menjadi seorang pengepul.

d. Pekerja

1) ST

Berusia 58 tahun, jenis kelamin Perempuan, dan beragama Islam. Ia merupakan salah satu pekerja dalam industri kecil rambut palsu, yang bertempat tinggal di Desa Munjul, Kutasari, Purbalingga. Pendidikan terakhir SD. Beliau menjadi pekerja sejak tahun 1986. Keterampilan kerja yang beliau miliki adalah *gebug* (Meluruskan rambut dengan alat sasak). Beliau mendapatkan keterampilan tersebut dari saudaranya yang bekerja di pabrik rambut.

2) MW

Berusia 60 tahun, jenis kelamin Perempuan, dan beragama Islam. Ia merupakan salah satu pekerja dalam industri kecil rambut palsu, yang bertempat tinggal di Desa Munjul, Kutasari, Purbalingga. Pendidikan terakhir SD. Beliau menjadi pekerja sejak tahun 1983. Keterampilan kerja yang beliau miliki adalah *ngunting* (mengikat dan merapikan rambut). Pada awalnya beliau mendapat keterampilan tersebut ketika beliau bekerja di salah satu pabrik rambut yang ada di Sragen. Keterampilan yang beliau miliki termasuk langka dan masih jarang pekerja yang dapat *ngunting* dengan baik seperti yang dilakukan beliau, sehingga sering kali pengrajin yang ingin menggunakan jasanya harus menunggu beberapa hari terlebih dahulu.

e. Pihak pabrik

1) TN

Berusia 35 tahun, jenis kelamin laki-laki, dan beragama islam. Ia merupakan salah satu karyawan di salah satu pabrik rambut yang ada di Kota Purbalingga, yang bertempat tinggal di Kelurahan Toyareka, Purbalingga. Pendidikan terakhir SMA. Beliau sudah menjadi Karyawan sejak tahun 2002. Sebagai salah satu karyawan yang telah cukup lama bekerja beliau mengenal beberapa pengrajin yang ada di Desa Karangbanjar dan relasi tersebut beliau gunakan untuk menjual informasi kepada para pengrajin rambut palsu.

B. Interaksi Sosial dalam Industri Kecil Rambut Palsu di Desa Karangbanjar

Interaksi sosial yang terjalin dalam industri kecil rambut palsu di Desa Karangbanjar pada dasarnya terbentuk dari 3 macam pertukaran yaitu, uang dengan bahan baku rambut palsu, upah dengan tenaga kerja, dan uang dengan informasi. Jika ketiganya tersebut disesuaikan dengan peran dan relasi yang dimiliki oleh tiap komponen yang terlibat secara langsung dalam industri kecil rambut palsu maka akan terdapat beberapa interaksi yang terjalin antar komponen. Interaksi-interaksi tersebut diantaranya:

1. Interaksi Sosial Pengrajin/Pengepul dengan Pemasok

Penggabungan pengrajin dengan pengepul dalam interaksi sosial dengan pemasok dilakukan karena memang interaksi yang terjalin antara pengrajin

maupun pengepul dengan pemasok relatif sama, sebab pengepul selain menadah barang dari pengrajin, ia juga melakukan proses produksi sendiri seperti yang dilakukan pengrajin. Hubungan yang terjalin antara pengrajin/pengepul dengan pemasok menunjukkan adanya hubungan yang didasari pertukaran antara uang dengan bahan baku rambut palsu. Pengrajin membutuhkan bahan baku berupa rambut asli dari pemasok sedangkan pemasok membutuhkan laba dengan bertransaksi dengan pengrajin. Hubungan seorang pengrajin dengan pemasok cukup penting sebab tanpa memiliki hubungan dengan pemasok seorang pengrajin tidak dapat melakukan proses produksi.

Interaksi antara pengrajin dengan pemasok diawali dengan pengrajin yang menghubungi pemasok yang dimilikinya menggunakan *telephone* untuk menanyakan ada atau tidaknya bahan baku. Jika bahan baku sedang tersedia kemudian pengrajin akan mendatangi tempat pemasok yang ada di luar kota seperti Pemalang, Brebes, Wonosari, dan sebagainya. Sebelum transaksi dilakukan pengrajin terlebih dahulu akan mengecek kondisi barang seperti keaslian rambut maupun panjang atau pendeknya. Semua proses tersebut seperti yang dikatakan salah satu pengrajin yaitu Bapak PS pada saat wawancara berikut:

“Setiap dua atau tiga minggu saya kulak rambut di daerah Wonosari, bahkan kalau sedang ramai bisa tiap minggu saya ke Wonosari. Jadi kulaknya itu ya tergantung barangnya lagi ada apa nggak, makanya

sebelum ke Wonosari saya ngebel bakul saya dulu kalau lagi ada barang baru saya ambil langsung ke Wonosari. Tapi akhir-akhir ini memang semakin sedikit barangnya apalagi kadang ada barang sintetis jadi harus dicek dulu.”⁴

Interaksi yang terjalin antara pemasok dengan pengrajin biasanya sudah berjalan relatif lama sebab sebagian besar pemasok hanya mau menjual bahan baku rambut palsu yang sudah bertahun-tahun menjadi langganannya. Namun demikian ada juga pemasok yang menjual ke pengrajin-pengrajin yang baru dikenal karena harga tinggi yang ditawarkan pengrajin pendatang baru.

2. Interaksi Sosial Pengrajin/Pengepul dengan Pekerja

Interaksi yang terjalin antara Pengrajin maupun pengepul dengan pekerja pada dasarnya karena adanya kebutuhan untuk saling melakukan pertukaran antara upah dengan tenaga kerja. Pengrajin/pengepul membutuhkan tenaga dari pekerja untuk melakukan proses produksi sedangkan pekerja membutuhkan upah untuk memenuhi kebutuhan hidup. Status pekerja tidak terikat pada salah satu pengusaha/pengepul, sehingga mereka memiliki hak untuk memberikan tenaganya kepada siapa saja yang membutuhkan. Apabila ada pengrajin/pengepul yang membutuhkan tenaga mereka, pengrajin/pengepul tersebut akan langsung mendatangi rumah dari pekerja ataupun mendatangi rumah pengrajin lain dimana pekerja tersebut sedang

⁴Hasil wawancara dengan Bapak PS pada hari Rabu 2 Januari 2013

bekerja. Ucapan permintaan bantuan dari pengrajin/pengepul kepada pekerja menjadi awal terciptanya kerjasama antara keduanya.

Hubungan Pengrajin dengan pekerja sangat kuat sebab setiap hari mereka saling bertemu satu dengan yang lainnya. Hubungan tersebut kemudian memunculkan adanya perasaan afeksi diantara mereka seperti yang dikemukakan oleh salah seorang pengrajin yaitu Bapak HY, “Hubungan dengan pekerja tentu baik apalagi mereka masih tetangga dan kebanyakan masih ada hubungan saudara dengan saya, bahkan pekerja dari luar desapun yang sudah lama bekerja disini sudah saya anggap seperti saudara sendiri.”⁵ Dengan mengedepankan suasana kekeluargaan hubungan antara pengrajin dengan pekerja menjadi lebih semakin kuat dan pekerjapun menjadi merasa lebih nyaman. Selain itu juga dapat memunculkan kesadaran bagi pekerja untuk bertanggung jawab dengan kepercayaan yang telah diberikan oleh pengrajin.

3. Interaksi Sosial Pengrajin dengan Pengepul

Hubungan yang terjalin antara pengrajin dengan pengepul merupakan interaksi timbal-balik yang terbina sebagai bentuk pertukaran uang dengan bahan baku rambut palsu. Biasanya setiap pengrajin memiliki pengepul, baik yang bersifat tetap maupun tidak tetap untuk menjual barang produksinya. Meskipun setiap pengrajin dengan bebas boleh menjual hasil produksinya

⁵Hasil wawancara dengan Bapak HY pada hari Rabu 2 Januari 2013

kepada pengepul manapun, namun mereka pasti memiliki satu pengepul utama yang menjadi langganan tiap menjual barang produksi. Pengrajin hanya akan menjual barang produksinya ke pengepul lain jika tidak tercapainya kesepakatan harga antara pengrajin dan pengepul atau dengan kata lain harga beli yang ditawarkan pengepul terlalu rendah. Meskipun begitu cukup jarang pengrajin menjual ke pengepul lain sebab meskipun dijual ke pengepul lain belum tentu harga yang di tawarkan pengepul lain lebih tinggi dibanding harga dari pengepul yang sudah menjadi langganan.

Proses transaksi dilakukan secara langsung dimana kebanyakan dilakukan ditempat pengepul namun ada pula yang dilakuan ditempat pengrajin. Rambut terlebih dahulu dicek seberapa baik kualitasnya oleh pengepul, setelah itu baru pengepul menentukan harga belinya kepada pengrajin. Dari transaksi ini menunjukan jika pengepul berada menempati posisi sedikit lebih tinggi dibandingkan pengrajin karena pengepullah yang menentukan harga. Seperti yang dikatakan oleh salah seorang pengepul yaitu Bapak HS, “Biasanya saya lihat dulu rambutnya, setelah ditentukan kualitasnya baru saya menawarkan harga rambutnya dan barulah terjadi tawar menawar harga dengan pengrajin yang menjual rambutnya.”⁶

⁶Hasil wawancara dengan Bapak HY pada hari Kamis 3 Januari 2013

Hubungan antara pengrajin dengan pengepul tidak selalu terjadi hanya saat mereka melakukan transaksi. Di luar hubungan kerjapun antara pengrajin dan pengepul masih saling berinteraksi sebab bagaimanapun mereka saling bertetangga bahkan kebanyakan memiliki hubungan darah. Hal tersebut diperkuat dengan kehidupan sosial di desa yang masing-masing warganya saling memiliki ikatan yang relatif kuat, sehingga seringkali beberapa pengrajin dan pengepul berkumpul di salah satu rumah untuk sekedar ngobrol.

4. Interaksi Sosial Pengrajin dengan Pihak dari Pabrik

Pihak Pabrik adalah orang-orang yang berasal dari intern pabrik yang memiliki relasi kuat dengan para pengrajin rambut palsu. Peran mereka adalah memberikan segala segala informasi mengenai dinamika industri skala besar yang dibutuhkan oleh pengrajin. Keuntungan lain yang didapat dari berhubungan dengan pihak pabrik bagi pengrajin adalah mereka bisa membeli rambut-rambut produk gagal dari pabrik yang nantinya diolah kembali menjadi bahan baku rambut palsu. Sedangkan keuntungan pihak pabrik adalah mereka mendapat imbalan uang dari informasi yang mereka berikan. Seperti yang diutarakan salah seorang karyawan di salah satu Pabrik rambut Purbalingga Bapak TN, “Manfaatnya mereka bisa memperoleh banyak informasi tentang keadaan pabrik, selain itu agar bisa membeli rambut prosesan atau rambut dari pabrik yang sudah tidak dapat dijual lagi dan hanya

menumpuk digudang.”⁷ Hubungan yang terjalin diantara keduanya merupakan hubungan pertemanan di mana keduanya menempati kedudukan yang sejajar.

C. Jaringan Sosial pada Industri Kecil Rambut Palsu di Desa Karangbanjar

1. Terbentuknya Jaringan Sosial pada Industri Kecil Rambut Palsu

Manusia selalu membutuhkan bantuan serta mengadakan interaksi dengan manusia lain, ini menunjukkan bahwa manusia selalu mencari hubungan sosial dengan sesamanya agar kebutuhan hidupnya dapat terpenuhi. Hubungan sosial merupakan hasil dari interaksi (rangkaiannya) yang sistematis antara dua orang atau lebih. Suatu hubungan sosial akan ada jika tiap-tiap orang dapat meramalkan secara tepat macam tindakan yang akan datang dari pihak lain terhadap dirinya. Pola dari interaksi ini disebut sebagai hubungan sosial dan hubungan sosial akan membentuk jaringan sosial.

Jaringan sosial yang terbentuk tidak terlepas dari tujuan individu untuk dapat berhubungan dengan individu lainnya yang dilakukan demi kelangsungan hidup dan sebagai upaya untuk memenuhi kebutuhan hidup. Hubungan mata rantai yang saling mendukung dibutuhkan agar mampu menciptakan kelancaran dalam berbagai kegiatan usaha. Industri merupakan salah satu bidang usaha yang memiliki jaringan kerja cukup beragam, dan salah satu industri yang melibatkan banyak komponen adalah industri kecil rambut palsu di Desa Karangbanjar, Kabupaten Purbalingga. Industri ini

⁷Hasil wawancara dengan Bapak TN pada hari Kamis 3 Januari 2013

terdiri dari beberapa komponen diantaranya pengrajin, pemasok, pengepul, pekerja, dan juga pihak dari pabrik.

Jaringan sosial yang terbentuk diawali dari pengrajin yang membeli bahan baku rambut asli kepada Pemasok. Biasanya para pengrajin akan langsung datang ke tempat Pemasok yang mereka miliki untuk membeli bahan baku. Pemasok rambut asli ini kebanyakan berada di luar kota dan tersebar di beberapa kota seperti Wonosari, Jakarta, Pematang, Brebes, dan lain sebagainya. Setelah memiliki bahan baku rambut palsu kemudian mereka meminta bantuan pekerja untuk menjadikan rambut yang dimiliki menjadi layak jual ke pabrik. Para pengrajin tidak dapat menjual rambut yang mereka miliki langsung ke pabrik karena hanya pengepul sajalah yang dapat melakukan penjualan rambut palsu ke pabrik-pabrik rambut palsu. Sehingga para pengrajin sangat bergantung pada peran yang dimiliki pengepul.

Selain membutuhkan pengepul seorang pengrajin juga membutuhkan peran pekerja. Kebutuhan pengrajin akan tenaga kerja menciptakan jalinan kerjasama yang didasarkan dorongan kebutuhan dari pihak pekerja untuk memperoleh upah dan pengrajin yang berusaha memperoleh laba dari usahanya yang dapat dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Kerjasama ini terjalin karena masing-masing pihak memiliki tujuan untuk dapat memenuhi kebutuhan mereka masing-masing. Hubungan yang terjalin antara keduanya mengandung pertukaran antara tenaga yang diberikan oleh

pekerja dengan upah yang diberikan pengrajin, maka dalam hubungan ini tampak adanya saling ketergantungan antara pengrajin dengan pekerja.

2. Pola Jaringan Sosial Industri kecil Rambut Palsu

Hubungan kerja yang terjalin antara pihak-pihak yang terlibat dalam industri kecil rambut palsu telah membentuk suatu relasi yang saling berkaitan dan di dalamnya terdapat suatu hubungan timbal balik. Menurut Ruddy Agusyanto suatu hubungan dapat dikatakan sebagai jaringan sosial jika dalam hubungan itu terdapat pola tertentu yang mengandung suatu aliran yang mengalir dari satu titik ke titik lainnya.⁸ Titik itu dihubungkan oleh ikatan-ikatan yang bersifat relatif permanen dan di dalamnya terdapat hukum yang mengatur saling keterhubungan masing-masing titik di dalam jaringan, sehingga akan tampak hak dan kewajiban yang mengatur masing-masing titik.

Komponen-komponen yang terlibat dalam jaringan sosial industri kecil rambut palsu terdiri dari, pengrajin, pemasok, pekerja, pengepul, dan pihak pabrik. Masing-masing komponen memiliki peran tersendiri yang mencerminkan kebutuhan yang berbeda-beda dari tiap komponennya, sehingga untuk mengetahui gambaran yang jelas mengenai jaringan sosial industri kecil rambut palsu perlu digambarkan suatu pola yang didalamnya terdapat beberapa titik (komponen) yang terhubung oleh suatu ikatan yang

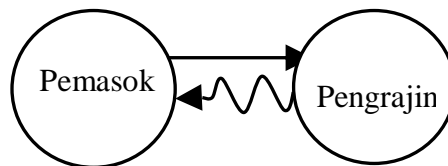
⁸Ruddy Agusyanto, *Jaringan Sosial dalam Organisasi*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, hlm. 13.

mengandung suatu aliran didalamnya. Berikut merupakan pola jaringan yang dimiliki pengrajin dengan tiap komponen dalam industri kecil rambut palsu:

a. Pola jaringan sosial pengrajin dengan pemasok rambut palsu

Pengrajin sebagai komponen sentral dalam industri kecil rambut palsu memiliki jaringan dengan beberapa komponen lain seperti pemasok, pengepul, pekerja, dan pihak pabrik. Ikatan jaringan yang dimiliki pengrajin dengan pemasok di dalamnya mengalir arus uang dan barang produksi untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada bagan dibawah ini:

Bagan 4
Jaringan Sosial Pengrajin dengan
Pemasok Rambut Palsu



Sumber: data primer yang sudah diolah

Keterangan:

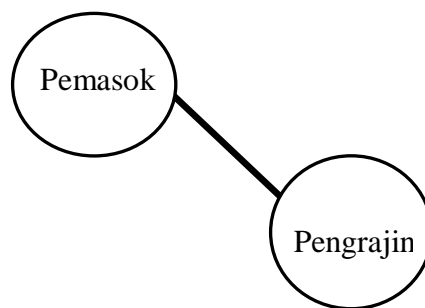
- : Arus produk rambut palsu
- ~→ : Arus uang
- +++→ : Arus informasi
- : Arus jasa tenaga kerja

Bagan diatas menunjukkan bahwa ikatan yang terjadi antara pengrajin dengan pemasok merupakan ikatan yang didalamnya mengalir arus uang dan arus produk rambut palsu, dimana saat pemasok mengalirkan produk rambut palsu kepada pengrajin maka sebagai timbal-balikny pengrajin akan mengalirkan uang kepada pemasok. Meskipun hubungan yang terjalin diantara keduanya sama-sama saling membutuhkan namun akibat meningkatnya jumlah pengrajin dan terbatasnya produk rambut palsu menyebabkan terjadinya persaingan yang tidak sehat.

Persaingan yang tidak sehat yang dimaksudkan disini ialah beberapa pengrajin membeli rambut palsu kepada pemasok dengan harga diatas rata-rata harga pasar sehingga harga rambut palsu dari pemasok dari waktu ke waktu semakin naik. Meskipun harga naik hal tersebut tidak membuat permintaan semakin menurun akibatnya harga tinggi yang ditawarkan pemasok menjadi harga mati atau tidak boleh ditawar-tawar lagi karena pemasok tidak kuatir bila produk rambutnya tidak akan laku sebab peminatnya sangat banyak. Kondisi seperti ini tentu saja menempatkan posisi pengrajin sedikit dibawah pemasok sebab pemasok merupakan pihak yang menjadi penentu harga produk rambut palsu. Jika dilihat dari polanya maka jaringan yang mengikat antara pengrajin dengan pemasok adalah jaringan diagonal atau adik-




kakak dimana salah satu titik memiliki posisi sedikit lebih dominan dibandingkan yang lainnya. Bila digambarkan maka akan terlihat seperti bagan berikut:

Bagan 5
Pola Jaringan Sosial Pengrajin
dengan Pemasok Rambut Palsu



Sumber: data primer yang sudah diolah

Keterangan:

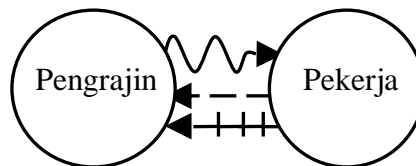
-  : Jaringan vertikal
-  : Jaringan horisontal
-  : Jaringan diagonal

Dari bagan diatas terlihat bila posisi pemasok berada sedikit lebih diatas dibandingkan pengrajin, hal tersebut didasarkan dari kepasrahan dari pengrajin atas harga rambut palsu yang ditawarkan pemasok.

b. Pola jaringan sosial pengrajin dengan pekerja rambut palsu

Ikatan yang mendasari jaringan antara pengrajin dengan pekerja merupakan ikatan yang didalamnya mengalir arus uang dan jasa tenaga kerja untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada bagan dibawah ini:

Bagan 6
Jaringan Sosial Pengrajin dengan
Pekerja Rambut Palsu



Sumber: data primer yang sudah diolah

Keterangan:

- ▶ : Arus produk rambut palsu
- ~~~~~▶ : Arus uang
- +++▶ : Arus informasi
- ▶ : Arus jasa tenaga kerja

Bagan diatas menunjukkan jika di dalam ikatan antara pengrajin dengan pekerja terdapat tiga jenis aliran didalamnya yaitu aliran uang

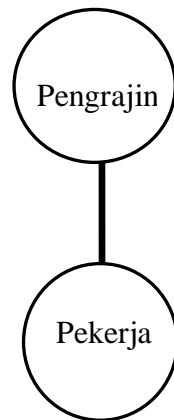
dari pengrajin ke pekerja, aliran jasa tenaga kerja dari pekerja ke pengrajin, dan aliran informasi dari pekerja ke pengrajin. Aliran uang dari pengrajin tentu saja merupakan timbal balik yang harus diberikan pengrajin terhadap pekerja yang telah memberikan tenaganya. Sedangkan aliran informasi dari pekerja merupakan keuntungan lain yang di dapat oleh pengrajin. Pengrajin dapat memperoleh informasi dari pekerja karena sistem kerja dari para pekerja yang tidak terikat oleh satu pengrajin sehingga pekerja selalu berpindah-pindah ke tempat dimana terdapat pengrajin yang sedang membutuhkan tenaganya. Hal tersebutlah yang dimanfaatkan oleh pengrajin untuk mengetahui informasi tentang pengrajin lainnya dari para pekerja.

Hubungan antara pengrajin dengan pekerja menempatkan salah satu pihak dalam hal ini pengrajin lebih tinggi dibanding pihak lainnya menjadikan hubungan ini dapat disebut dengan hubungan *patron-clien*. Ciri hubungan *patron-clien* yang membedakan dengan hubungan sosial lain. *Ciri pertama:* adanya ketidakseimbangan (*inequality*) dalam pertukaran. Ketidakseimbangan terjadi karena *patron* berada dalam posisi pemberi barang atau jasa yang sangat diperlukan bagi *clien* dan keluarganya agar mereka dapat tetap hidup. Rasa wajib membalas pada diri *clien* muncul akibat pemberian tersebut. Pengrajin sebagai *patron* memberikan upah yang sangat diperlukan bagi pekerja

dan sebagai balasannya pekerja memberikan tenaganya kepada pengrajin. *Ciri kedua:* adalah sifat tatap muka. Sifat ini memberi makna bahwa hubungan *patron-clien* adalah hubungan pribadi, yaitu hubungan yang didasari rasa saling percaya. Masing-masing pihak mengandalkan penuh pada kepercayaan. Dengan demikian, walaupun hubungan *patron-clien* bersifat instrumental, artinya kedua belah pihak memperhitungkan untung-rugi, namun unsur rasa selalu menyertai. Dalam hal ini pengrajin memberikan rasa percaya kepada kemampuan pekerja dan pekerja membalasnya dengan hasil yang memuaskan. *Ciri ketiga* adalah sifatnya luwes dan meluas. Dalam relasi ini bantuan yang diminta pengrajin sebagai *patron* tidak hanya tentang tenaga kerja tapi juga bantuan lain seperti informasi. Pekerja sebagai *clien* juga mendapat bantuan saat mengalami kesulitan, misalnya pekerja dapat meminjam sejumlah uang kepada pengrajin. Dengan kata lain, hubungan ini dapat dimanfaatkan untuk berbagai macam keperluan oleh kedua belah pihak, sekaligus sebagai jaminan sosial bagi mereka.




Hubungan *patron-clien* antara pengrajin dengan pekerja menempatkan posisi pengrajin berada di posisi lebih atas dibanding pekerja sehingga jika dilihat berdasarkan pola jaringan sosial diantara keduanya maka akan dapat terlihat pola jaringan sosial seperti pada bagan berikut:

Bagan 7
Pola Jaringan Sosial Pengrajin
dengan Pekerja Rambut Palsu



Sumber: data primer yang sudah diolah

Keterangan:

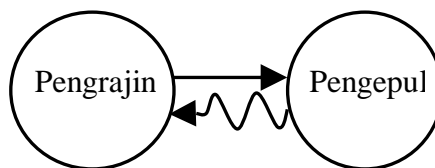
-  : Jaringan vertikal
-  : Jaringan horisontal
-  : Jaringan diagonal

Bagan diatas menunjukkan jika pola jaringan sosial antara pengrajin denga pekerja adalah pola jaringan sosial vertikal. Jaringan vertikal adalah hubungan dua pihak yang berlangsung secara tidak seimbang karena satu pihak mempunyai dominasi yang lebih kuat dibanding pihak lain, dalam hal ini pengrajin mempunyai dominasi yang lebih kuat dibandingkan pekerja yang membutuhkan upahnya.

c. Pola jaringan sosial pengrajin dengan pengepul rambut palsu

Ikatan yang mendasari jaringan antara pengrajin dengan pengepul merupakan ikatan yang didalamnya mengalir arus uang dan produk rambut palsu untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada bagan berikut:

Bagan 8
Jaringan Sosial Pengrajin dengan
Pengepul Rambut Palsu



Sumber: data primer yang sudah diolah

Keterangan:

- ▶ : Arus produk rambut palsu
- ~~~~~▶ : Arus uang
- +++▶ : Arus informasi
- ▶ : Arus jasa tenaga kerja

Bagan diatas menunjukkan bahwa ikatan yang terjadi antara pengrajin dengan pemasok merupakan ikatan yang didalamnya

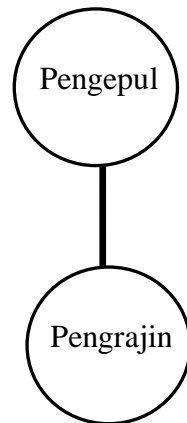
mengalir arus uang dan arus produk rambut palsu, dimana saat pengrajin mengalirkan produk rambut palsu kepada pengepul maka sebagai timbal-baliknya pengepul akan mengalirkan uang kepada pengrajin. Pertukaran yang terjadi antara pengrajin dengan pengepul bukanlah pertukaran yang seimbang (*patron-clien*) artinya salah satu pihak berada di posisi lebih atas dibandingkan lainnya, dalam hal ini pengepul menempati posisi lebih tinggi jika dibandingkan dengan pengrajin.

Ketidakseimbangan terjadi karena pengepul sebagai *patron* berada dalam posisi pemberi uang yang sangat diperlukan bagi pengrajin sebagai *clien* dan keluarganya agar mereka dapat tetap hidup. Sebagai balasannya pengrajin wajib membalas dengan tetap menjaga kualitas produk rambut palsu yang dijualnya. Dalam industri kecil seorang pengrajin sangat bergantung pada pengepul karena pengepul adalah satu-satunya tujuan pemasaran mereka. Selain itu juga pengepul biasanya bukan hanya membeli berdasarkan kualitas barang saja tetapi juga melihat orangnya, artinya ada subyektifitas dari pengepul yang membuat pengrajin tidak leluasa untuk bebas menjula rambutnya ke sembarang pengepul. Kondisi yang demikian memperlihatkan jika hubungan diantara keduanya didasari oleh rasa saling percaya. Rasa percaya juga ditunjukkan saat pengrajin berhutang sejumlah uang

kepada pengepul yang kemudian akan dibayarkan dengan memotong dari jumlah uang penjualan produk rambut palsu yang selanjutnya.




Hubungan *patron-clien* antara pengrajin dengan pengepul menempatkan posisi pengepul berada di posisi lebih atas dibanding pengrajin sehingga jika dilihat berdasarkan pola jaringan sosial diantara keduanya maka akan dapat terlihat pola jaringan sosial seperti pada bagan berikut:

Bagan 9
Pola Jaringan Sosial Pengrajin
dengan Pengepul Rambut Palsu



Sumber: data primer yang sudah diolah

Keterangan:

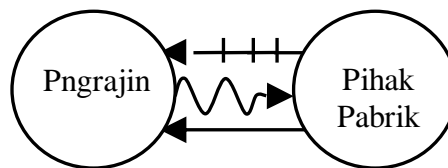
-  : Jaringan vertikal
-  : Jaringan horisontal
-  : Jaringan diagonal

Bagan diatas menunjukkan jika pola jaringan sosial antara pengrajin dengan pengepul adalah pola jaringan sosial vertikal. Jaringan vertikal adalah hubungan dua pihak yang berlangsung secara tidak seimbang karena satu pihak mempunyai dominasi yang lebih kuat dibanding pihak lain, dalam hal ini pengepul mempunyai dominasi yang lebih kuat dibandingkan pengrajin, sebab pengrajin sangat bergantung kepada pengepul untuk menjual produk rambut palsu yang mereka miliki.

d. Pola jaringan sosial pengrajin dengan pihak pabrik

Hubungan yang terjalin antara pengrajin dengan pihak pabrik pada awalnya didasari hubungan pertemanan dimana mereka saling bertukar informasi mengenai perkembangan usaha rambut palsu. Namun kemudian dalam perkembangannya hubungan mereka bukan hanya sebatas informasi tetapi juga menjadi hubungan usaha dimana pihak pabrik mampu membuka akses bagi pengrajin untuk memperoleh rambut dari pabrik yang gagal produksi untuk nantinya dapat dibeli pengrajin dan kemudian diolah kembali menjadi produk rambut palsu. Hal tersebut memperlihatkan ikatan jaringan yang dimiliki pengrajin dengan pihak pabrik terdiri dari arus informasi, arus uang, dan arus barang produksi untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada bagan berikut:

Bagan 10
Jaringan Sosial Pengrajin dengan
Pihak Pabrik



Sumber: data primer yang sudah diolah

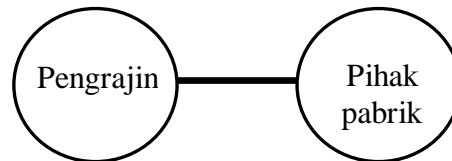
Keterangan:

- : Arus produk rambut palsu
- ~→ : Arus uang
- - -→ : Arus informasi
- - -→ : Arus jasa tenaga kerja

Bagan diatas menunjukkan bahwa ikatan yang terjadi antara pengrajin dengan pihak pabrik merupakan ikatan yang didalamnya mengalir arus informasi, arus uang, dan arus produk rambut palsu, dimana pihak pabrik mengalirkan informasi kepada pengrajin maka sebagai timbal-baliknya pengrajin akan mengalirkan uang kepada pihak pabrik.




Hubungan yang terjalin diantara keduanya sama-sama saling menguntungkan, pengrajin diuntungkan dengan diperolehnya informasi dan produk rambut palsu ditengah kesuitan mereka mendapat bahan baku rambut palsu, sedangkan pihak pabrik diuntungkan dengan uang yang diperolehnya dari hasil menjual rambut palsu yang berasal dari pabrik kepada pengrajin. Dalam hubungan yang terjalin antara pengrajin dan pihak pabrik keduanya berada dalam posisi yang sama, artinya tidak ada yang berada lebih tinggi atau lebih rendah dibanding yang lainnya. Jika dilihat dari polanya maka jaringan yang mengikat antara pengrajin dengan pihak pabrik adalah jaringan horisontal atau pertemanan dimana dan pihak pabrik keduanya berada dalam posisi yang sama, tidak ada yang berada lebih tinggi atau lebih rendah dibanding yang lainnya. Bila digambarkan maka akan terlihat seperti bagan berikut:

Bagan 11
Pola Jaringan Sosial Pengrajin
dengan Pihak Pabrik



Sumber: data primer yang sudah diolah

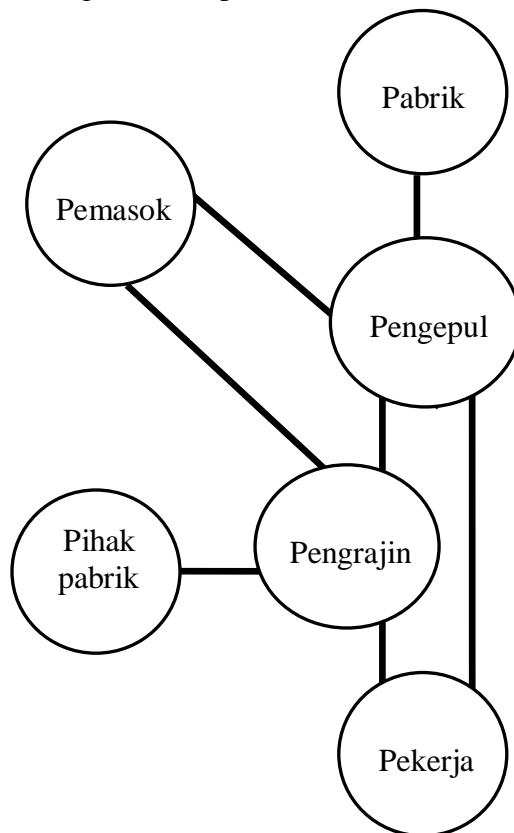
Keterangan:

-  : Jaringan vertikal
-  : Jaringan horisontal
-  : Jaringan diagonal

Dari bagan diatas terlihat bila pola jaringan sosial antara pengrajin dengan pihak pabrik adalah jaringan horisontal. Hubungan horisontal adalah hubungan dua pihak di mana masing-masing pihak menempatkan diri secara sejajar satu sama lainnya, posisi pengrajin dan pihak pabrik berada di posisi yang sama atau sejajar.

Berdasarkan arus yang mengalir dalam ikatan jaringan sosial yang dimiliki pengrajin dengan beberapa komponen dalam industri kecil rambut palsu, diketahui bila dalam pola jaringan sosial industri kecil rambut palsu terdapat ketiga jenis pola jaringan sosial diantaranya pola jaringan vertikal, jaringan horisontal, dan jaringan diagonal. Secara keseluruhan pola jaringan sosial pada industri kecil rambut palsu dapat dilihat pada bagan berikut:

Bagan 12
Pola Jaringan Sosial pada Industri Kecil Rambut Palsu



Sumber: data primer yang sudah diolah

Keterangan:

— : Jaringan vertikal

— : Jaringan horisontal

— : Jaringan diagonal

Bagan mengenai pola jaringan sosial pada industri kecil rambut palsu diatas bila disajikan dalam bentuk matriks, adalah sebagai berikut:

Matriks 1
Pola Jaringan Sosial Masyarakat Industri Kecil Rambut Palsu

| | A | B | C | D | E | F |
|---|---|---|---|---|---|---|
| A | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 0 |
| B | 3 | 2 | 0 | 3 | 0 | 0 |
| C | 1 | 0 | 2 | 1 | 0 | 0 |
| D | 1 | 3 | 1 | 2 | 0 | 1 |
| E | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 1 |
| F | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 |

Sumber: data primer yang sudah diolah

Keterangan:

A : Pengrajin

B : Pemasok

C : Pekerja

D : Pengepul

E : Pihak pabrik

F : Pabrik

1 : Jaringan vertikal

2 : Jaringan horisontal

3 : Jaringan diagonal

Pola jaringan tersebut menunjukkan jika jaringan yang dimiliki oleh pengrajin melibatkan banyak komponen. Komponen-komponen yang terlibat dalam jaringan kerja pengrajin terdiri dari pemasok, pengepul, pekerja, dan pihak pabrik. Masing-masing komponen memiliki peran tersendiri. Komponen-komponen itu membentuk suatu rangkaian yang di dalamnya terdapat pola tertentu yang mengalir dari satu titik ke titik lainnya.

Berdasarkan pola jaringan yang terdapat dalam aktivitas industri kecil rambut palsu tampak bahwa pengrajin menempati kedudukan sentral yang menjadi pusat dalam aktivitas tersebut. Aktivitas industri kecil rambut palsu dapat terjadi jika ada permintaan bahan baku ke pemasok dari pengrajin, kemudian pengrajin menggunakan jasa dari para pekerja dan yang terakhir pengrajin menjual rambut palsu ke pengepul. Proses dari aktivitas industri kecil rambut palsu tersebut menunjukkan jika pengrajin merupakan komponen yang paling banyak memiliki jaringan. Luasnya jaringan yang dimiliki oleh seorang pengrajin menunjukkan jika pengrajin memiliki jaringan yang paling eksis jika dibandingkan dengan komponen lainnya. Meskipun pengrajin memiliki jaringan yang relatif lebih eksis, namun bukan berarti semua pengrajin akan mampu bertahan dalam dunia industri ini. Pengrajin yang tidak berhasil mengembangkan jaringannya tidak akan mampu mengatasi keterbatasan-keterbatasan yang mereka miliki. Artinya siapa yang memiliki jaringan paling banyak dan paling luas dialah yang akan bisa bertahan dalam

industri ini. Salah satu keterbatasan yang dimiliki pengrajin ialah keterbatasan memasarkan produk rambut palsu yang hanya dapat dipasarkan ke pengepul. Artinya pengrajin sangat bergantung pada pengepul.

Hubungan antara pengrajin dan pengepul memiliki pola vertikal, sehingga ada pihak yang menjadi atasan dan bawahan, kondisi ini menempatkan pengepul sebagai *patron* dan pengrajin sebagai *clien*, dalam hubungan ini terkesan bahwa pengrajin yang memiliki ketergantungan kepada pengepul, namun sebenarnya pengepul juga memiliki ketergantungan kepada pengrajin sebagai *cliennya*, pihak *patron* akan kesulitan memperoleh bahan baku rambut palsu tanpa ada kerjasama dengan pihak *clien*. Keberadaan pekerja pun tidak bisa dipandang sebelah mata, sebab dengan adanya tenaga mereka aktivitas industri kecil rambut palsu dapat berjalan dengan lancar.

Pengrajin memiliki relasi yang lebih kuat dengan pekerja dibanding dengan komponen lain yang membentuk jaringan kerja ini, hal ini disebabkan karena pengrajin dan pekerja hampir setiap hari bertemu dan saling berinteraksi. Mereka pun memiliki waktu pertemuan yang lebih lama, sebab tempat yang digunakan bekerja oleh pekerja adalah di rumah pengrajin. Meskipun relasi yang terjalin diantara keduanya berupa jaringan vertikal namun hubungan mereka tidak lah seperti atasan dan bawahan dalam suatu perusahaan formal, kedua pihak saling menghargai satu sama lain. Bahkan tidak jarang hubungan diantara keduanya sudah selayaknya seperti saudara

yang saling tolong menolong antara satu dan lainnya. Hal yang hampir serupa terjadi pada hubungan antara pengrajin dengan pengepul, meskipun tidak setiap hari mereka selalu bertemu namun kesadaran yang tinggi antar keduanya yang saling membutuhkan dan saling percaya masing-masing menjadikan hubungan ini relatif kuat dan minim konflik. Artinya hubungan yang paling minim konflik justru terjadi pada jaringan vertikal atau pada hubungan patron-clien.

Untuk kerjasama yang dilakukan pengrajin untuk memperoleh bahan baku rambut palsu, pengrajin menjalin kerjasama dengan pemasok. Hubungan antara pengrajin dan pemasok terjalin karena adanya kebutuhan dari pengrajin untuk memperoleh bahan baku rambut palsu, dan kebutuhan pemasok untuk memperoleh keuntungan ekonomi. Sehingga untuk memenuhi kebutuhan tersebut para pengrajin menjalin kerjasama dengan pemasok rambut palsu. Kerjasama yang terjalin diantara keduanya mengandung pertukaran antara uang dengan bahan baku rambut palsu. Meskipun pengrajin merupakan pihak yang mempunyai modal namun bukan berarti pengrajin memiliki kemampuan untuk menentukan harga. Karena yang menentukan harga rambut adalah pihak pengepul. Dari situlah meskipun mereka berdua saling membutuhkan antara dan yang lainnya tapi pihak pengepul memiliki posisi yang sedikit lebih tinggi dibandingkan pengrajin, oleh karena itu hubungan antara keduanya berupa jaringan diagonal.

Jaringan horizontal terjadi antara pengusaha dengan pihak pabrik. Meskipun saat ini pengrajin tidak dapat menjual produknya langsung ke pabrik seperti yang dapat dilakukan beberapa tahun yang lalu, namun para pengrajin ini masih menjaga relasi mereka dengan beberapa karyawan pabrik yang mengerti bukan hanya intern pabrik tapi juga dinamika yang terjadi di industri rambut palsu secara keseluruhan. Selain keuntungan informasi yang dapat diperoleh, pengrajin juga sesekali bisa memperoleh bahan baku yang berasal dari produk gagal pabrik melalui pihak pabrik. Hubungan antara keduanya jika dilihat sekilas selayaknya seperti hubungan pertemanan karena pihak pabrik akan sesekali bertamu kerumah pengrajin. Meskipun tidak ada kesepakatan biasanya pengrajin juga akan memberikan ucapan terimakasih yang bisa saja berupa uang atau barang.

3. Faktor Pembentuk Jaringan Sosial Industri kecil Rambut Palsu

Jaringan sosial yang terjalin dalam industri kecil rambut palsu menciptakan hubungan timbal balik yang menimbulkan ketergantungan satu sama lain, dimana komponen-komponen dalam jaringan saling bekerjasama dan mendukung, sehingga dalam suatu jaringan kerja terbentuk jaringan yang kuat. Terbentuknya kekuatan jaringan sosial yang kuat tidak terlepas dari faktor pembentuk jaringan sosial tersebut. Menurut Agusyanto ditinjau dari hubungan sosial yang membentuk jaringan-jaringan sosial yang ada dalam

masyarakat, faktor pembentuk jaringan sosial dapat dibedakan menjadi jaringan kepentingan, jaringan emosi, dan jaringan kekuasaan.⁹

Jaringan *interest* (kepentingan) adalah jaringan sosial yang didasari hubungan sosial yang bermuatan kepentingan. Sedangkan Jaringan *sentiment* (jaringan emosi) merupakan jaringan yang terbentuk atas dasar hubungan sosial yang bermuatan emosi. Dan yang terakhir ialah jaringan *power* (jaringan kekuasaan), dimana hubungan sosial yang terbentuk bermuatan kekuasaan.

Faktor-faktor pembentuk jaringan sosial pada industri kecil rambut palsu dapat dianalisis melalui bentuk-bentuk interaksi dalam hubungan-hubungan sosial yang terdapat dalam industri kecil rambut palsu. Dengan mengetahui hubungan sosial yang terjadi nantinya dapat ditentukan faktor pembentuk jaringan sosial dari jaringan sosial industri kecil rambut palsu. Berikut adalah hubungan-hubungan sosial beserta faktor pembentuk jaringan sosial yang terdapat dalam industri kecil rambut palsu.

1) Faktor pembentuk jaringan sosial antara pengrajin dengan pemasok

Hubungan yang terjalin antara pengrajin dengan pemasok didasari pertukaran antara uang dengan bahan baku rambut palsu. Pengrajin membutuhkan bahan baku berupa rambut asli dari pemasok sedangkan pemasok membutuhkan laba dengan bertransaksi dengan pengrajin.

⁹ Ruddy Agusyanto, *Op. Cit.* hlm. 34-38.

Hubungan sosial tersebut menunjukkan jika hubungan-hubungan sosial yang mereka jalin bermakna pada tujuan-tujuan tertentu atau khusus yang ingin dicapai oleh keduanya. Hubungan yang berlandaskan keinginan atau tujuan tertentu yang sifatnya konkret seperti memperoleh barang atau jasa menjadi awal terbentuknya jaringan sosial kepentingan.

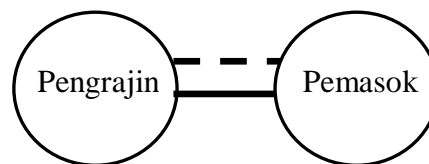
Meskipun tujuan utama yang mendasari hubungan antara pengrajin dengan pemasok adalah kepentingan masing-masing untuk memperoleh keuntungan ekonomi, namun bukan berarti hubungan diantara keduanya hanya terjadi saat mereka bertransaksi. Kesadaran saling membutuhkan dan lamanya kerjasama yang sudah mereka lakukan membuat diantara keduanya terikat oleh ikatan emosional. Ikatan tersebut terlihat misalnya bila diantara keduanya ada yang sedang memiliki hajat maka yang lain akan datang untuk bersilaturahmi seperti yang diungkapkan oleh salah satu pemasok yaitu Ibu HT, “...malah untuk pengrajin yang sudah lama berlangganan kadang kami berkunjung kerumah mereka misal saat mereka sedang hajatan.”¹⁰

Dari pernyataan tersebut dapat diketahui jika selain ada faktor kepentingan juga terdapat faktor emosi di dalam hubungan sosial antara pengrajin dengan pemasok. Hal tersebut disebabkan karena dalam jaringan kepentingan para pelaku didalamnya kerap memanipulasinya

¹⁰Hasil wawancara dengan Ibu HT pada hari Minggu 6 Januari 2013

dengan jaringan emosi sebab jaringan emosi menjadikan ikatan antar pelaku lebih kuat dan relatif permanen. Hubungan emosi merupakan hubungan yang lebih mantap dan permanen sehingga muncul adanya saling kontrol yang relatif kuat antar pelaku dalam jaringan dan kemudian akan tercipta pola jaringan yang relatif stabil sepanjang waktu. Faktor pembentuk jaringan sosial antara pengrajin dengan pemasok bila digambarkan akan terlihat seperti bagan berikut:

Bagan 13
Faktor pembentuk Jaringan Sosial
antara Pengrajin dengan Pemasok



Sumber: data primer yang sudah diolah

Keterangan:

- - - : Jaringan kepentingan
- : Jaringan emosi
- ~ : Jaringan kekuasaan

Dari bagan diatas terlihat jika faktor yang membentuk jaringan sosial antara pengrajin dengan pemasok adalah kepentingan dan emosi.

2) Faktor pembentuk jaringan sosial antara pengrajin dengan pekerja

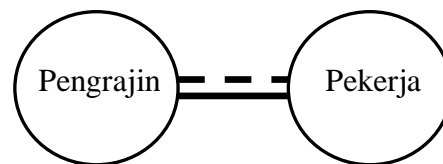
Hubungan yang terjalin antara pengrajin dengan pekerja didasari pertukaran antara uang dengan jasa tenaga kerja. Pengrajin membutuhkan tenaga kerja dari pekerja untuk melakukan proses produksi sedangkan pekerja membutuhkan upah dari pengrajin. Dengan melakukan pertukaran, pengrajin maupun pekerja akan dapat memenuhi kebutuhannya masing-masing. Hubungan sosial tersebut menunjukkan jika hubungan-hubungan sosial yang mereka jalin bermakna pada tujuan-tujuan tertentu atau khusus yang ingin dicapai oleh keduanya. Hubungan yang berlandaskan keinginan atau tujuan tertentu yang sifatnya konkret seperti memperoleh barang atau jasa menjadi awal terbentuknya jaringan sosial kepentingan.

Kepentingan yang mengikat hubungan antara pengrajin dengan pekerja biasanya sudah berlangsung relatif lama bahkan ada yang sudah puluhan tahun sehingga muncul semacam afeksi diantara keduanya. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan yang diungkapkan oleh salah satu pekerja yaitu Ibu MW, “Hubungan saya dengan semua pengrajin sudah berlangsung dengan baik selama bertahun-tahun, jadi sudah saya anggap mereka seperti keluarga sendiri.”¹¹

¹¹Hasil wawancara dengan Ibu MW pada hari Rabu 2 Januari 2013

Dari pernyataan tersebut dapat diketahui jika selain ada faktor kepentingan juga terdapat faktor emosi di dalam hubungan sosial antara pengrajin dengan pekerja. Faktor pembentuk jaringan sosial antara pengrajin dengan pemasok bila digambarkan akan terlihat seperti bagan berikut:

Bagan 14
Faktor pembentuk Jaringan Sosial
antara Pengrajin dengan Pekerja



Sumber: data primer yang sudah diolah

Keterangan:

- - - : Jaringan kepentingan
- : Jaringan emosi
- ~~~~~ : Jaringan kekuasaan

Dari bagan diatas terlihat jika faktor yang membentuk jaringan sosial antara pengrajin dengan pekerja adalah kepentingan dan emosi.

3) Faktor pembentuk jaringan sosial antara pengrajin dengan pengepul

Hubungan yang terjalin antara pengrajin dengan pengepul didasari pertukaran antara uang dengan bahan baku rambut palsu. Pengepul

membutuhkan rambut asli yang sudah diproses dari pemasok sedangkan pengrajin membutuhkan laba dengan bertransaksi dengan pengepul. Hubungan sosial tersebut menunjukkan jika hubungan-hubungan sosial yang mereka jalin bermakna pada tujuan-tujuan tertentu atau khusus yang ingin dicapai oleh keduanya. Hubungan yang berlandaskan keinginan atau tujuan tertentu yang sifatnya konkret seperti memperoleh barang atau jasa menjadi awal terbentuknya jaringan sosial kepentingan.

Hubungan antara pengrajin dan pengepul sebenarnya bukan hanya sebatas ikatan usaha tetapi kebanyakan diantara mereka memiliki hubungan darah sehingga selain terbentuk atas dasar faktor kepentingan hubungan ini juga terbentuk dari faktor emosi. Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh salah satu pengrajin yaitu Bapak MS seperti berikut:

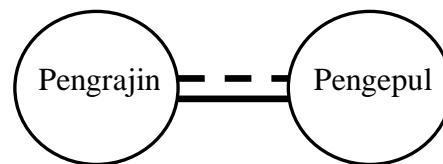
“Biasanya saya menjual rambut ke Pak Kaji, dia itu salah satu pengepul yang ada disini, dan kebetulan masih saudara jadi lebih enak tawar menawarnya kalau dia tidak mau membeli atau tidak tercapainya kesepakatan harga, baru saya menawarkannya ke pengepul lain.¹²”

Dari pernyataan diatas pengrajin menggunakan jaringan emosi yang dimiliki untuk mendukung tujuan atau kepentingan yang ingin dicapainya. Artinya bukan hanya jaringan kepentingan yang dapat dimodifikasi menjadi jaringan emosi begitu pula sebaliknya. Jaringan emosi juga kerap dimodifikasi menjadi jaringan kepentingan. Sehingga

¹²Hasil wawancara dengan Bapak MS pada hari Rabu 2 Januari 2013

faktor pembentuk jaringan sosial antara pengrajin dengan pengepul dapat digambarkan seperti bagan berikut:

Bagan 15
Faktor pembentuk Jaringan Sosial
antara Pengrajin dengan Pengepul



Sumber: data primer yang sudah diolah

Keterangan:

- - - : Jaringan kepentingan
- : Jaringan emosi
- ~ : Jaringan kekuasaan

Dari bagan diatas terlihat jika faktor yang membentuk jaringan sosial antara pengrajin dengan pengepul adalah kepentingan dan emosi.

4) Faktor pembentuk jaringan sosial antara pengrajin dengan pihak pabrik

Hubungan yang terjalin antara pengrajin dengan pihak pabrik didasari pertukaran antara uang, informasi, dan bahan baku rambut palsu. Pengrajin membutuhkan informasi dan rambut gagal produksi yang berasal dari pabrik sedangkan pihak pabrik membutuhkan laba dengan bertransaksi dengan pengrajin. Hubungan sosial tersebut menunjukkan jika

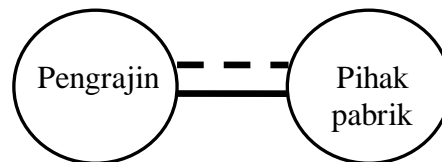
hubungan-hubungan sosial yang mereka jalin bermakna pada tujuan-tujuan tertentu atau khusus yang ingin dicapai oleh keduanya. Hubungan yang berlandaskan keinginan atau tujuan tertentu yang sifatnya konkret seperti memperoleh barang atau jasa menjadi awal terbentuknya jaringan sosial kepentingan.

Meskipun tujuan utama yang mendasari hubungan antara pengrajin dengan pihak pabrik adalah kepentingan masing-masing untuk memperoleh keuntungan ekonomi, namun bukan berarti hubungan diantara keduanya hanya terjadi saat mereka bertransaksi. Misalnya saja pihak pabrik yang kerap sekedar berkunjung kerumah pengrajin, selain itu saat lebaran pihak pabrik juga melakukan silaturahmi ketempat pengrajin seperti yang diungkapkan oleh salah seorang pihak pabrik yaitu Bapak TN, “kalau ada waktu saya sengaja mampir ketempat mereka untuk sekedar ngobrol dan saat lebaran pun saya dan keluarga bersilaturahmi ke tempat mereka.”¹³

Dari pernyataan tersebut dapat diketahui jika selain ada faktor kepentingan juga terdapat faktor emosi di dalam hubungan sosial antara pengrajin dengan pihak pabrik. Faktor pembentuk jaringan sosial antara pengrajin dengan pemasok bila digambarkan akan terlihat seperti bagan berikut:

¹³Hasil wawancara dengan Bapak TN pada hari Kamis 3 Januari 2013

Bagan 16
 Faktor pembentuk Jaringan Sosial
 antara Pengrajin dengan Pihak Pabrik



Sumber: data primer yang sudah diolah

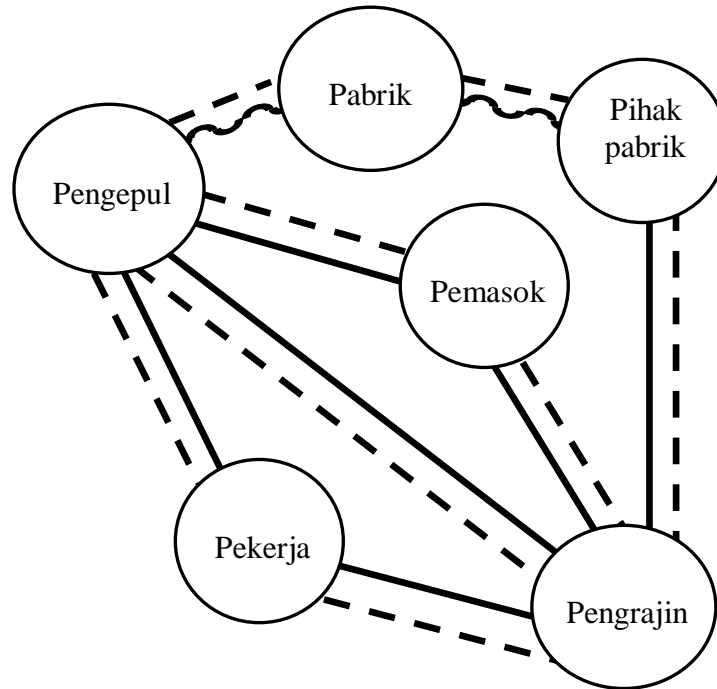
Keterangan:

- - - : Jaringan kepentingan
- : Jaringan emosi
- ~ : Jaringan kekuasaan

Dari bagan diatas terlihat jika faktor yang membentuk jaringan sosial antara pengrajin dengan pengepul adalah kepentingan dan emosi.

Berdasarkan hubungan sosial yang melatarbelakangi faktor pembentuk jaringan sosial yang dimiliki pengrajin dengan beberapa komponen dalam industri kecil rambut palsu, diketahui bila faktor pembentuk jaringan sosial industri kecil rambut palsu didominasi oleh jaringan kepentingan dan jaringan emosi. Secara keseluruhan faktor pembentuk jaringan sosial pada industri kecil rambut palsu dapat dilihat pada bagan berikut:

Bagan 17
 Faktor Pembentuk Jaringan Sosial pada Industri Kecil Rambut Palsu



Sumber: data primer yang sudah diolah

Keterangan:

- : Jaringan kepentingan
- : Jaringan emosi
- ~ : Jaringan kekuasaan

Bagan mengenai faktor pembentuk jaringan sosial pada industri kecil rambut palsu diatas bila disajikan dalam bentuk matriks, adalah sebagai berikut:

Matriks 2
Faktor Pembentuk Jaringan Sosial pada Industri Kecil Rambut Palsu

| | A | B | C | D | E | F |
|---|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| A | | ■ □ | ■ □ | ■ □ | ■ □ | |
| B | ■ □ | | | ■ □ | | |
| C | ■ □ | | | ■ □ | | |
| D | ■ □ | ■ □ | ■ □ | | | ■ □ |
| E | ■ □ | | | | | ■ □ |
| F | | | | ■ □ | ■ □ | |

Sumber: data primer yang sudah diolah

Keterangan:

A : Pengrajin
B : Pemasok
C : Pekerja
D : Pengepul
E : Pihak pabrik
F : Pabrik

■ : Jaringan kepentingan
□ : Jaringan emosi
◻ : Jaringan kekuasaan

Berdasarkan bagan diatas, terlihat bahwa faktor pembentuk jaringan sosial industri kecil rambut palsu didominasi oleh jaringan kepentingan dan jaringan emosi. Meskipun demikian, masih terdapat jaringan kekuasaan yang mendasari hubungan antara pengepul dengan pabrik serta pabrik dengan pihak pabrik. Jaringan sosial tipe ini harus mempunyai pusat *power*, yang secara terus menerus mengkaji ulang kinerja (*performance*) unit-unit sosialnya dan memolakan kembali strukturnya untuk peningkatan efisiensinya.¹⁴ Pabrik merupakan pusat *power* secara umum bagi industri kecil rambut palsu dan khususnya bagi pengepul. Karena pabriklah yang menentukan seperti apa kualitas rambut yang harus dicapai oleh pengrajin, dan pabrik pula yang kerap kali menaikkan atau menurunkan harga rambut yang bertujuan untuk menjaga ataupun meningkatkan efisiensinya.

Sebagai sebuah kesatuan kerja dalam suatu industri kecil dimana setiap komponen selain memiliki tujuan bersama juga memiliki kepentingan pribadi. Hal inilah yang membuat jaringan kepentingan mendominasi jaringan sosial yang ada dalam industri kecil rambut palsu. Jaringan kepentingan terbentuk atas dasar hubungan-hubungan sosial yang bermakna pada ‘tujuan-tujuan’ tertentu atau khusus yang ingin dicapai oleh para pelaku.¹⁵ Contohnya adalah kepentingan dari pengepul dan pengrajin rambut palsu yang tidak begitu

¹⁴ Ruddy Agusyanto, *Op. Cit.* hlm. 36.

¹⁵ *Ibid*, hlm, 35.

berbeda, yaitu mereka sama-sama membutuhkan bahan baku rambut palsu dari pemasok dan tenaga dari para pekerja. Disisi lain pengepul membutuhkan uang dan pekerja juga membutuhkan upah, dari situlah mereka saling mengadakan pertukaran sehingga tujuan-tujuan mereka saling tercapai. Pada jaringan kepentingan akan terlihat banyak kemungkinan si pelaku yang bersangkutan memanipulasi hubungan-hubungan sosial yang dimilikinya guna mencapai tujuan-tujuannya. Hubungan yang sebatas didasari oleh kepentingan memang relatif sementara atau setelah tujuan-tujuan tersebut tercapai biasanya hubungan-hubungan tersebut tidak berkelanjutan. Atas dasar itulah komponen-komponen dalam industri kecil rambut palsu memanipulasi hubungan sosial kepentingan menjadi hubungan sosial emosi yang cenderung lebih mantap atau permanen.

Jaringan emosi terbentuk atas hubungan-hubungan sosial, di mana hubungan sosial itu sendiri menjadi tujuan tindakan sosial misalnya dalam pertemanan, percintaan atau hubungan kerabat, dan sejenisnya.¹⁶ Sebagai industri kecil yang terdapat dalam suatu desa, industri kecil rambut palsu antar komponen yang ada didalamnya saling mengenal satu dengan yang lainnya karena bagaimanapun mereka masih saling bertetangga bahkan tidak sedikit diantara mereka yang memiliki hubungan darah atau saudara seperti yang

¹⁶*Ibid*, hlm. 37.

diungkapkan oleh Bapak PS, “Saya biasanya menyetor rambut ke pengepul yang kebetulan masih saudara dengan saya”¹⁷

Dalam jaringan emosi ini biasanya komponen-komponen yang ada didalamnya saling memberi dan menerima antara pelaku yang satu dengan pelaku-pelaku lainnya dalam cara-cara yang terpola secara tradisional berdasarkan saling keterhubungan di antara mereka (resiprokal). Hal tersebut sangat terlihat saat menjelang hari raya lebaran dimana hubungan-hubungan yang dilandasi emosi seperti pengepul dengan pengrajin dan pengrajin dengan pekerja akan saling memberi dan menerima THR (tunjangan hari raya). Pengepul memberi THR ke pengrajin dan pekerja, sedangkan pengrajin memberikan THR ke pekerja, pemasok, dan juga ke pihak pabrik.

¹⁷Hasil wawancara dengan Bapak PS pada hari Rabu 2 Januari 2013