

Buku yang berjudul "Jangan Takut Menjadi Janda" ini menghadirkan narasi-narasi ikhwal dunia *single parent* yang menarik dan menggelitik untuk kutip. Betapa tidak, hidup menjanda bagi perempuan-perempuan pedagang di Sidenreng Rappang seolah telah menjadi alternatif pilihan untuk melakoni hidup yang kata orang banyak "hidup itu keras dan butuh perjuangan". Mereka seakan justru enjoy dengan statusnya ini dan bahkan menjadi suatu spirit tersendiri dalam mengembangkan usaha (bisnis).

Penulis buku ini mengungkap bahwa penelitian yang dilakukannya merupakan wujud keinginannya untuk mengetahui apakah seorang perempuan yang telah berstatus janda benar tidak berdaya meneruskan bahtera keluarganya seorang diri tanpa ditemani oleh seorang suami atau dengan kata lain orang tua tunggal (*single parent*) sehingga perlu dibelaskasihani dan mendapat pencitraan negatif dari masyarakat?.

Ternyata di Kabupaten Sidenreng Rappang, terdapat banyak perempuan yang telah berstatus janda karena pilihannya sendiri untuk menggugat cerai suami, tidak hanya mampu bertahan hidup, tetapi lebih dari itu bahwa mereka dapat meraih kesuksesan dalam bidang ekonomi sebagai pedagang di pasar tradisional.

 Penerbit
RAYHAN INTERMEDIA
email: rayhan_book@yahoo.co.id



Jangan Takut Menjadi Janda

Dr. H. M. Rasyid Ridha, M.Hum

Jangan Takut Menjadi Janda

Jejak Sukses Perempuan Pedagang di Sidenreng Rappang

Dr. H. M. Rasyid Ridha, M.Hum

JANGAN TAKUT MENJADI JANDA

Undang-undang Republik Indonesia Nomor 19 Tahun 2002 tentang Hak Cipta

Lingkup Hak Cipta

Pasal 2 :

1. Hak Cipta merupakan hak eksklusif bagi Pencipta atau Pemegang Hak Cipta untuk mengumumkan atau memperbanyak ciptaannya, yang timbul secara otomatis setelah suatu ciptaan dilahirkan tanpa mengurangi pembatasan menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Ketentuan Pidana

Pasal 72 :

1. Barangsiapa dengan sengaja atau tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (1) atau Pasal 49 ayat (1) dan ayat (2) dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling singkat 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp 1.000.000,00 (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp 5.000.000.000,00 (lima milyar rupiah).
2. Barangsiapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu Ciptaan atau barang hasil pelanggaran Hak Cipta atau Hak Terkait sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 tahun dan/atau denda paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

JANGAN TAKUT MENJADI JANDA

**Jejak Sukses Perempuan Pedagang
di Sidenreng Rappa**

DR. H.M. RASYID RIDHA, M.HUM

**RAYHAN INTERMEDIA
2022**

Jangan Takut Menjadi Janda: Jejak Sukses Perempuan
Pedagang di Sidenreng Rappa

Copyright © 2021 M. Rasyid Ridha

Anggota IKAPI Provinsi Sulawesi Selatan

Penerbit:

RAYHAN INTERMEDIA

Jl. Naja Dg. Nai 4/8 Rappokalling
Makassar, Sulawesi Selatan
90216

Jangan Takut Menjadi Janda: Jejak Sukses Perempuan
Pedagang di Sidenreng Rappang,
Cet. I: Febaruri 2022, Rayhan Intermedia
184 hlm (xiv+ 170): 14 x 21 cm
ISBN: 978-602-6216-59-5

DAFTAR ISI

PENGANTAR PENULIS — v

PENGANTAR PENERBIT — viii

BAB I PENDAHULUAN — 1

- A. Deskripsi Deduktif Eksistensi Janda — 1
- B. Karakteristik Spasial Kabupaten Sidrap — 11
- C. Laju Pertumbuhan Penduduk — 15
- D. Tingkat Perceraian — 17
- E. Kondisi Perekonomian Daerah — 20
- F. Deskripsi Kondisi Pasar — 21

BAB II TELAAH KONSEP DAN DESKRIPSI TEORI — 32

- A. Konsep Perceraian — 33
- B. Konsep Motivasi — 43
- C. Konsep Pedagang— 48
- D. Teori Perilaku Ekonomi (Keterlekatan) — 50
- E. Teori Interaksionisme Simbolik — 57
- F. Teori Perilaku Pertukaran— 61
- G. Teori Etos Kerja — 63

BAB III KARAKTERISTIK JANDA PEDAGANG — 71

- A. Tingkat Pendidikan — 71
- B. Penyebab Status Janda — 78
- C. Jam Kerja dan Gaya Hidup — 84

BAB IV EKSISTENSI JANDA PEDAGANG DI SIDENRENG RAPPANG — 87

- A. Apresiasi Masyarakat Setempat— 87
- B. Motivasi Janda Untuk Berdagang — 98
- C. Perilaku Ekonomi Janda Pedagang — 102
- D. Membangun Hubungan Jaringan Sosial — 133
- E. Peta Alokasi Pendapatan — 147

BAB V PENUTUP— 154

DAFTAR PUSTAKA — 157

TENTANG PENULIS — 169

PENGANTAR PENULIS

Tiada kata yang patut saya ucapkan selain Syukur Alhamdulillah atas selesainya disertasi ini dan kemudian tampil dalam wujud karya ilmiah lain yakni buku. Penulis sadari bahwa semua ini dapat tercapai berkat rahmat dan hidayah dari Allah SWT yang dibarengi dengan kerja keras serta bantuan dari berbagai pihak, baik tim promotor, teman kuliah, sanak keluarga, maupun yang tidak kalah penting adalah subjek penelitian atau informan.

Penelitian ini merupakan wujud keinginan saya untuk mengetahui apakah seorang perempuan yang telah berstatus janda benar tidak berdaya meneruskan bahtera keluarganya seorang diri tanpa ditemani oleh seorang suami atau dengan kata lain orang tua tunggal (*single parent*) sehingga perlu dibelaskasihani dan mendapat pencitraan negatif dari masyarakat?. Ternyata di Kabupaten Sidenreng Rappang, terdapat banyak perempuan yang telah berstatus janda karena pilihanya sendiri untuk menggugat cerai suami, tidak hanya mampu bertahan hidup, tetapi lebih dari itu bahwa mereka dapat meraih kesuksesan dalam bidang ekonomi sebagai pedagang di pasar tradisional.

Sekadar diungkapkan bahwa proses penelitian tentang perempuan yang telah berstatus janda dan memiliki pekerjaan sebagai pedagang di pasar tradisional di Sidrap,

menemui krikil-krikil tajam serta sejumlah tantantangan. Sejak dari awal sudah dipertanyakan mengapa peneliti memilih subjek seperti itu yaitu janda?. Pertama datang dari istri, dosen menguji gagasan awal, dan teman-teman kuliah S3. Tetapi setelah saya berusaha menjelaskan maksud dan tujuan penelitian ini serta metodenya, barulah mereka dapat memahaminya.

Saya mengakui betapa sulitnya melakukan penelitian ini, selain jarak lokasi dengan tempat tinggalku yang cukup jauh sekitar 185 km, juga karena harus berhubungan langsung dengan subjek penelitian yaitu seorang janda. Tidak henti-hentinya orang yang paling dekat dengan penulis yaitu istri mengingatkan agar hati-hati dan jaga diri setiap kali saya ke lokasi penelitian. Dengan ditemani saudara Abdul Rahman setiap kali saya berinteraksi dengan subjek penelitian, Alhamdulillah tidak terjadi sesuatu yang tidak diinginkan. Pengumpulan data berlangsung lancar serta sambutan subjek penelitian baik dan menyenangkan. Semua ini berkat doa keluarga saya serta rahmat dari Allah SWT.

Pada kesempatan ini izinkan saya mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada semua pihak, yang turut dan memberikan sumbangsih sehingga karya ini dapat dirampungkan, terutama kepada:

Bapak Prof. Dr.H. Arifin Sallatang, M.S. Guru Besar Sosiologi UNHAS sebagai promotor yang telah banyak meluangkan waktunya berdiskusi dengan peneliti, dan

memberi arahan dalam penelitian ini. Beliau banyak memberi pemikiran tentang wanita, budaya masyarakat Bugis Makassar dan teori-teori yang dapat dijadikan pisau analisis untuk mengkaji objek penelitian yaitu perempuan berstatus janda. Pandangan-pandangan beliau tentang wanita dan status, banyak membantu saya melakukan penelitian dan sekaligus penyusunan karya ini.

Begitu pula bapak Prof. Dr. H. Amiruddin Tawe, M.S. Guru Besar Bidang Ekonomi UNM yang tidak henti-hentinya memberi semangat dan dorongan kepada peneliti untuk merampungkan penelitian ini dan sekaligus laporannya. Beliau juga selalu mengingatkan bahwa penelitian ini adalah penelitian bidang sosiologi ekonomi, sehingga pemikiran-pemikiran beliau tentang ekonomi sangat membantu peneliti dalam melakukan penelitian dan sekaligus laporannya. Dan Ibu Prof.Dr.Hj. Syamsiah Badaruddin, M.Si Guru besar sosiologi Universitas Indonesia Timur yang telah banyak berdiskusi dengan peneliti dan banyak memberi masukan dan arahan untuk kelangsungan penelitian ini. Beliau sempat mengingatkan kepada peneliti bahwa penajaman fokus penelitian sehingga maksud dan tujuan penelitian ini dapat tercapai dengan baik, bukan untuk memberi kesan bahwa berstatus janda itu lebih baik.

Beliau juga sering mengingatkan tentang teori-teori yang tepat dijadikan pisau analisis dalam mengkaji tentang janda pedagang.

Penghargaan yang sebesar-besarnya juga saya tujukan kepada Prof.Dr.H. Abdul Salam, M.Si sebagai ketua program studi S3 Sosiologi, Prof.Dr Jasruddin, M.Si sebagai

Direktur Program Pascasarjana, dan Prof.Dr. Arismunandar, M.Pd sebagai Rektor Universitas Negeri Makassar. Mereka telah memberikan kesempatan kepada saya untuk melanjutkan pendidikan kejenjang S3 dalam ilmu Sosiologi di Universitas Negeri Makassar.

Terima kasih yang khusus saya tujukan kepada Prof.Dr. Maria E. Pandu. M.A, Guru Besar Sosiologi Universitas Hasanuddin sebagai penguji eksternal atas berbagai kritik yang konstruktif pada saat proposal penelitian ini diujikan. Demikian juga kepada Prof.Dr.H. Andi Makkulau, M.A, atas pertimbangan epistemologis dan metodologis yang diberikan. Kepada bapak Dr. Firdaus Suhaeb, MS yang telah banyak meluangkan waktunya untuk berdiskusi dengan saya, dan juga sering mengingatkan akan batas studi. Demikian juga, ucapan terima kasih kepada seluruh staf pengajar dan pegawai pada Program Pascasarjana UNM yang tidak sempat disebut namanya satu per satu.

Saya merasa berhutang budi pula kepada semua subjek penelitian dan informan saya dilapangan yang merupakan *key-stone* dari sebuah penelitian sosiologi. Mereka dengan ikhlas dan tulus telah menyiapkan diri untuk diwawancarai, menyempatkan waktunya untuk menjawab pertanyaan, menjelaskan sesuatu yang saya observasi dan mengemukakan pendapat mereka. Saya sangat harapkan semoga laporan hasil penelitian ini dapat memberikan nilai manfaat bagi mereka dan juga masyarakat ilmiah pada umumnya.

Penghargaan dan rasa bangga saya tujukan kepada teman saya pada program doctoral di Universitas Negeri Makassar, seperti Prof. Dr. Ir. H. Tommy Sinar Surya Eisenring, M.Si, teman saya yang meluangkan waktunya untuk berdiskusi tentang objek penelitian saya. Terima kasih pula kepada teman saya Dr. Thamrin yang banyak memberi masukan dan motivasi serta meluangkan waktunya untuk berdiskusi sekitar sosiologi ekonomi dan perilaku ekonomi, ia juga meneliti tentang perilaku ekonomi pedagang kaki lima di Pasar Terong Makassar. Demikian pula kepada teman saya, Dr. Batara Surya, M.Si, atas diskusi dan motivasinya dalam berbagai kesempatan. Ucapan terima kasih saya sampaikan pula kepada teman saya Muh. Fuad Azis, DM. dialah teman kelompok saya sejak semester satu sampai bebas kuliah, dan berlanjut sampai pada penyusunan disertasi ini. Terima kasih khusus kepada teman saya Hj. Musdaliah, satu-satunya teman perempuan di S3 yang juga banyak berdiskusi tentang perempuan terutama perempuan Sulawesi Selatan. Demikian halnya Dr. Syamsuddin dan Tahir. Demikian halnya dengan Faisal, dia termasuk teman yang paling setia diajak berdiskusi mulai dari perumusan masalah, tinjauan teori sampai pada pembahasan, baik suka maupun duka ditengah perjalanan menuju batas akhir studi.

Tak lupa pula saya mengucapkan terima kasih kepada pemerintah Kabupaten Sidenreng Rappang, Kepala Badan Kesatuan Bangsa, Badan Pusat Statistik Sulawesi Selatan dan Kabupaten Sidenreng Rappang, demikian halnya Pengadilan Agama Kabupaten Sidenreng Rappang serta kepala-kepala pasar sentral Pangkajene, Rappang, dan

Tanrutedong, yang telah memberikan izin kepada saya untuk melaksanakan penelitian diwilayahnya, semoga hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi masyarakat luas.

Penghargaan yang tulus saya tujukan kepada keluarga saya, terutama kepada kedua orang tua Hj. Djiba dan M. Muh. Basmin yang tercinta, yang telah mengasuh saya. Demikian halnya ibu mertua saya yang banyak menyadarkan saya akan arti kesetiaan kepada keluarga. Juga kepada saudara-saudara saya H.M Jaya, H. Rusdi, Mawardi, Naimah, dan juga ipar-ipar saya: Harmina beserta suaminya, Susantri beserta suaminya, Harmawati beserta suaminya, mereka sering datang kerumah saya memberikan semangat untuk tetap bekerja untuk penyelesaian penelitian beserta laporannya. Terakhir saya persembahkan karya ini kepada istri saya tercinta Harliani S.Kp M. Kes dan anak-anakku tersayang: Khalidah Putri Ridha, Reztika Putri Ridha, Desy Angraini Putri Ridha, karema dorongan cinta dan kasihnya.

Harapan penulis, semoga karya ini dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan maupun kepentingan umum lainnya, dan agar ini dapat bernilai ibadah serta mendapatkan ridho dari Allah Aza Wajalla. Amin.

Makassar, Januari 2014

M. Rasyid Ridha, M.Hum

PENGANTAR PENERBIT

Buku yang berjudul “Jangan Takut Menjadi Janda” ini menghadirkan narasi-narasi ikhwal dunia *single parent* yang menarik dan menggelitik untuk kutip. Betapa tidak, hidup menjanda bagi perempuan-perempuan pedagang di Sidenreng Rappang seolah telah menjadi alternatif pilihan untuk melakoni hidup yang kata orang banyak “hidup itu keras dan butuh perjuangan”. Mereka seakan justru enjoy dengan statusnya ini dan bahkan menjadi suatu sipit tersendiri dalam mengembangkan usaha (bisnis).

Penulis buku ini mengungksp bahwa penelitian yang dilakukkanya merupakan wujud keinginannya untuk mengetahui apakah seorang perempuan yang telah berstatus janda benar tidak berdaya meneruskan bahtera keluarganya seorang diri tanpa ditemani oleh seorang suami atau dengan kata lain orang tua tunggal (*single parant*) sehingga perlu dibelaskasihani dan mendapat pencitraan negatif dari masyarakat?.

Ternyata di Kabupaten Sidenreng Rappang, terdapat banyak perempuan yang telah berstatus janda karena pilihanya sendiri untuk menggugat cerai suami, tidak hanya mampu bertahan hidup, tetapi lebih dari itu bahwa mereka

dapat meraih kesuksesan dalam bidang ekonomi sebagai pedagang di pasar tradisional.

Kehadiran buku ini diharapkan dapat menjadi inspirasi bagi pembaca betapa rezeki telah menjadi urusan dan ditentukan oleh yang maha kuasa. Pihak-pihak yang secara kasat mata dianggap memerlukan uluran tangan dan bahkan kerap dianggap makhluk tak berdaya, justru mampu menlenggang meniti perjalanan kehidupan dalam satusnya sebagai janda.

Makassar, 21 Januari 2022

Rayhan Intermedia

BAB I

PENDAHULUAN

A. Deskripsi Deduktif Eksistensi Janda

Secara makro janda masih saja dipersepsikan sebagai perempuan yang lemah, tidak berdaya, dan perlu dibelaskasihani. Dengan demikian, posisinya sering termarginalkan sebagaimana fakta yang terjadi di negara-negara Afrika dan Asia. Kenyataan seperti ini tampak dalam tradisi Bibel yang memandang janda dan wanita bercerai sangat rendah. Buktinya, seorang imam tidak bisa menikah dengan janda, seorang wanita diceraikan, atau seorang pelacur. Demikian halnya di Arab sebelum Islam, seorang janda dianggap sebagai bagian dari properti suaminya untuk diwariskan. Bahkan hal yang lebih memiriskan lagi, yakni di India janda dianggap sebagai orang yang sial dan dianggap batu sandungan.

Data mengenai hasil studi yang dilakukan oleh istri mantan Perdana Menteri Inggris Tony Blair, yakni Cherie Blair tentang kehidupan janda, menarik dijadikan bahan telaah untuk menjelaskan eksistensi janda. Menurutnya, di seluruh dunia sedikitnya terdapat 245 juta perempuan hidup menjanda, dan lebih dari 115 juta di antaranya hidup miskin. Mereka menderita akibat perlakuan diskriminatif dan kekerasan, "kata Blair". Bahkan dalam banyak kasus,

mereka terdesak ke masyarakat marjinal, terjebak dalam kemiskinan, dan rentan menerima tindak kekerasan serta eksploitasi." Lebih jauh Cherie Blair, menguraikan bahwa mereka dijauhkan dari aset dan properti suami serta diusir dari rumah keluarga. Karena tidak memiliki uang, janda-janda malang itu tidak bisa membiayai anak-anak mereka (<http://hasanabdulwahab.wordpress.com>, diakses 23 Juni 2010).

Dalam perspektif masyarakat Indonesia secara umum, perempuan yang berstatus janda adalah perempuan yang lemah, tidak berdaya, kurang beruntung dan perlu dikasihani sehingga tidak diharapkan berperan dalam pembangunan masyarakat dan bangsa. Perempuan yang memperoleh status janda merupakan suatu hal yang tidak menyenangkan dan mencemaskan bahkan berpotensi memunculkan cap (labeling) dengan hal-hal yang negatif.

Secara kultural di Sulawesi Selatan, perceraian yang melahirkan status janda kerap dianggap sebagai tindakan memalukan dan berdampak pada keluarga. Sebaliknya jika penyebab status janda itu karena faktor kematian suami, maka akan menimbulkan perasaan iba yang mengarah pada rasa solidaritas sosial (*pacce*). Di samping itu, ada penyebab lain atas lahirnya status janda selain kematian suami dan perceraian pada keluarga rumah tangga di Sulawesi Selatan yaitu karena suami pergi meninggalkan istri dengan tujuan awal mencari nafkah untuk kelangsungan hidup keluarganya. Setelah sekian tahun kepergiannya dan tidak terdengar lagi kabar beritanya, membuat status istri tidak jelas. Pada akhirnya melahirkan status baru bagi istri yang

ditinggal yaitu janda. Penyebab lahirnya status seperti ini, sesuai dengan norma-norma perkawinan dan Undang-undang Perkawinan 1974.

Jika ditelusuri mengenai ketentuan ajaran agama, maka sesungguhnya tidak pernah ada halangan bagi pasangan suami-istri untuk bercerai sepanjang alasannya sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Hal tersebut juga diatur dalam Undang-Undang Perkawinan tahun 1974, yakni agama (Islam) menegaskan bahwa perempuan yang telah berstatus janda punya hak dan kebebasan dalam menentukan masa depannya, termasuk antara lain; dapat bekerja di luar rumah dengan memilih pekerjaan sesuai dengan kemampuan, bakat atau minat. Mereka juga berhak menentukan calon suami kedua, sekalipun itu kurang disetujui keluarganya (orang tua/wali).

Menurut Basyarahil (1999: 14), bahwa seorang perempuan berstatus janda mendapat kebebasan untuk menentukan jalan hidupnya. Dalam Al Qur'an Surah Al-Baqarah: 232 yang artinya:

“Apabila kamu menalak istri-istrimu, lalu habis *iddah*-nya, maka janganlah kamu (para wali) menghalangi mereka kawin lagi dengan bakal suaminya, apabila telah terdapat kerelaan di antara mereka dengan cara yang makruf. Itulah yang dinasihatkan kepada orang-orang yang beriman di antara kamu kepada Allah dan hari kemudian. Itu lebih baik bagimu dan lebih suci. Allah mengetahui, sedangkan kamu tidak mengetahui”.

Di sisi lain status janda dianggap sebagai problematika yang mengundang banyak perhatian. Betapa tidak, perempuan janda yang telah memiliki anak menghadapi berbagai persoalan, antara lain: pengasuhan anak, biaya hidup, perawatan, pendidikan, dan lain-lain. Semuanya telah menjadi tanggungan seorang diri (*single parent*), sehingga negarapun juga menaruh perhatian pada nasib janda.

Kenyataan ini tampak pada kampanye kandidat presiden George W Bush dari partai Republik dan Al Gore dari Partai Demokrat, yang mengangkat isu kesejahteraan janda-janda yang cerai dari suaminya. Kedua calon presiden AS tersebut, menjanjikan perbaikan nasib lewat kenaikan dana pensiun maupun jaminan sosial (*social security*) para janda (Suara Amerika, diakses Mei 2009). Suara janda diperebutkan di tengah nasib mereka sebagai warga “termiskin dari yang miskin” di Amerika Serikat. Data statistik pemerintah federal Amerika Serikat menunjukkan, persentase kemiskinan janda cerai itu menempati posisi tertinggi yakni 22 persen. Sementara itu, janda ditinggal mati suami, yakni 18 persen dan 20 persen untuk perempuan yang tidak pernah menikah (Suara Amerika, diakses Mei 2009).

Berbeda dengan negara-negara berkembang, seperti di Afrika dan Asia banyak di antaranya yang memiliki warga yang berstatus janda dan kurang diperhatikan oleh negara, terutama jaminan sosial. Kondisi yang telah berlangsung sekian lama ini, mendorong kalangan pemerhati pada perempuan yang berstatus janda dan janda-janda itu sendiri

membentuk organisasi. Melalui organisasi ini, perempuan berstatus janda dapat memberdayakan dirinya, mendapat perhatian dari berbagai pihak, mengangkat derajat, dan dapat keluar dari masalah sosial dan ekonomi (<http://hasanabdulwahab.wordpress.com>, diakses 23 Juni 2010).

Salah satu organisasi yang didirikan untuk menghimpun para janda seperti di India yaitu Trust Loomba yang didirikan oleh Raj Loomba dan istrinya, Veena 1997. Misi Trust Loomba adalah mendidik anak-anak janda miskin di India, sehingga mereka dapat memiliki masa depan yang lebih baik. Pada sebuah acara makan siang 26 Mei 2005 yang dilaksanakan oleh Trust Loomba (sebuah yayasan amal), istri perdana menteri Inggris Tony Blair, Cherie Blair mengusulkan agar ada hari janda Internasional yang ditetapkan pada 23 Juni. Dengan demikian, secara resmi diumumkan di PBB pada 21 Oktober 2005, di hadapan Kofi Annan (Sekjen PBB saat itu), ditetapkan 23 Juni setiap tahun dijadikan sebagai Hari Janda Sedunia atau *International Widow Day* (<http://hasanabdulwahab.wordpress.com>, diakses 23 Juni 2010).

Organisasi yang menghimpun para janda seperti itu, juga ada di Indonesia yang terbentuk di beberapa daerah, antara lain: "Forum Ikatan Janda Garut" (FIJAG). Tujuan organisasi ini yakni upaya perlindungan hukum terhadap kaum perempuan yang berstatus janda. Selain itu, forum yang diketui oleh Tia Herawati ini juga bertujuan menjadi wahana untuk mengubah citra kaum janda, yang selama ini

kerap dikonotasikan negatif. Dengan kata lain, institusi ini dibentuk sebagai sarana dalam memperjuangkan dan mengangkat harkat martabat para janda.

Tidak hanya di Garut, organisasi serupa dan sejenis pun dibentuk di Yogyakarta yaitu "Persaudaraan Janda-Janda Indonesia" (PJJI). Kini organisasi yang dibentuk 1991 tersebut, sudah memiliki anggota hingga 1.000 orang, yang diketuai oleh Hj. Farilina H. Siswono Oetoyo. Organisasi yang bernaung di bawah Yayasan Armalah ini, berisikan "Ingin melahirkan janda-janda yang mandiri, terhormat dan bermartabat," (diakses Juli 2011).

Prawacana tentang eksistensi janda sebagai unit kajian dalam tulisan ini, sepertinya akan lebih paripurna jika dilengkapi oleh fakta keberjandaan di beberapa Negara. Jika merujuk pada hasil studi Cherie Blair, menunjukkan bahwa negara dengan jumlah janda terbanyak dan menempati rangkir teratas dunia pada 2010 adalah China yang memiliki 43 juta janda. Setelah itu, disusul India 42,4 juta janda, Amerika Serikat 13,6 juta janda, Indonesia 9,4 juta janda, Jepang 7,4 juta janda, Rusia 7,1 juta janda, Brazil 5,6 juta janda, Jerman 5,1 juta janda, serta Bangladesh dan Vietnam, masing-masing sekitar 4,7 juta janda. Penyebab janda bukan hanya karena kematian suami, karena sakit, bercerai, laki-laki tidak mengakui kehamilan perempuan, ditinggalkan, tetapi juga karena perang atau konflik bersenjata. Sebagian besar dari mereka terlilit kemiskinan dan berbagai persoalan lainnya, termasuk stigma atau pandangan negatif yang ditujukan kepada para janda

(<http://hasanabdulwahab.wordpress.com>, diakses 23 Juni 2010).

Uraian tersebut menunjukkan berdasar pada laporan Cherie Blair, Indonesia menempati peringkat keempat jumlah jandanya. Bahkan hal yang lebih memperhatikan lagi yakni data menunjukkan bahwa sekitar 60 persen dari 9,4 juta jumlah janda yang ada di Indonesia masih tergolong miskin (BPS 2010, diakses Mei 2011). Ironisnya, janda-janda yang ada di Indonesia tersebut tidak mempunyai jaminan sosial tertentu yang diberikan oleh mantan suaminya. Hakim hanya mengingatkan pesan agama kepada mantan suami, agar memberi nafkah kepada anak-anaknya. Dengan kata lain, belum ada suatu regulasi yang dikeluarkan pemerintah sebagai bentuk jaminan sosial bagi seorang janda, kecuali dalam bentuk pemberian pensiunan kepada janda yang ditinggal mati suami bagi pegawai negeri sipil/militer dan BUMN.

Marianti R menemukan sejumlah janda di daerah Lawang Jawa Timur melalui hasil penelitiannya, dapat bertahan hidup terutama berkat berbagai bantuan yang didasari ikatan kekeluargaan, ketetangga atau solidaritas komunal lainnya (Yuyu A.K Krishna, *Sinar Harapan* 2006). Menurutny, negara tidak boleh melepaskan tanggungjawab dalam memberikan perlindungan sosial kepada para janda itu. Bantuan tetangga dan keluarga tidak boleh dianggap sebagai pengganti perlindungan yang seharusnya diberikan negara. Negara tidak boleh dengan mudahnya melepaskan tanggung jawab untuk memberikan perlindungan sosial kepada mereka.

Dari data tersebut, tergambar jelas betapa hidup janda cerai di negara modern, tak terkecuali Amerika Serikat sebenarnya juga tidak aman. Apa yang dilakukan oleh Presiden George W. Bush untuk memperhatikan nasib janda cerai adalah suatu pengakuan bahwa status janda penuh dengan permasalahan dan resiko dalam kehidupannya. Semua negara pasti memiliki warga perempuan yang berstatus janda, karena setiap keluarga rumah tangga memungkinkan melahirkan status janda, apakah karena ditinggal mati suami, atau karena terjadi perceraian. Apapun yang menjadi penyebab lahirnya status janda, yang pasti bahwa status itu dipandang banyak kalangan sebagai kelompok inferior.

Data tiga tahun terakhir di Sidrap yaitu 2007, 2008, dan 2009, menunjukkan bahwa jumlah perempuan janda cerai sebanyak 1424 orang (Arsip Pengadilan Agama Kabupaten Sidrap, 2009). Dari jumlah perceraian itu, ternyata kurang lebih 80 persen merupakan kasus perceraian diinginkan oleh seorang istri (cerai gugat). Hasil perolehan data menunjukkan bahwa janda-janda tersebut, berada pada setiap kecamatan, dan memiliki aktivitas yang berbeda-beda. Umumnya mereka beraktivitas di bidang perdagangan, pertanian, dan jasa.

Merujuk pada kenyataan yang ada menunjukkan bahwa janda pedagang di Kabupaten Sidrap, dapat diasumsikan sebagai perempuan yang penuh dengan tantangan hidup, berdaya dalam ikatan patriarki. Perempuan-perempuan ini, membuktikan bahwa hidup tidak harus bergantung pada seorang laki-laki, hidup tidak

harus ditangisi, serta hidup tidak harus dibelaskasihani. Kehidupan yang penuh tantangan ini, mereka lalui bersama pencitraan negatif sebagai perempuan yang ditinggal suami, di tengah persaingan dengan komunitas yang telah maju.

Persoalan kultur telah dianggap mengebiri peran perempuan, diatasi dan dibuktikan dengan kesanggupan mereka berkiprah secara ekonomi, mengambil keputusan sendiri, mengangkat harkat kehidupan mereka. Janda pedagang yang ada di Kabupaten Sidrap tersebut adalah perempuan yang berdaya, perempuan yang memiliki kesadaran, etos kerja, ulet, dan memiliki motivasi berusaha, tidak hanya sekedar bertahan hidup, melainkan ingin meningkatkan kemampuan ekonominya.

Memperhatikan penggolongan janda pedagang di Kabupaten Sidrap yang beraktivitas dalam perdagangan sebagai unit kajian dalam buku ini, menurut perspektif sosiologi ekonomi termasuk dalam golongan pedagang profesional. Hal ini ditandai oleh aktivitas dagang yang ditekuninya merupakan sumber pendapatan utama dan satu-satunya sumber ekonomi keluarga. Pedagang profesional dalam konteks ini, dapat berupa pedagang kecil, pedagang besar atau distributor. Di Pasar Pangkajene, Rappang, dan Tanrutedong Kabupaten Sidrap terdapat kurang lebih 66 orang janda pedagang yang terdiri dari pedagang kecil dan pedagang menengah, yang berorientasi pada laba (*profit*).

Berdasarkan hasil survei yang dilakukan, menunjukkan bahwa dari 66 janda pedagang yang menjual di Pasar

Pangkajene, Pasar Rappang, dan Pasar Tanrutedong, sebanyak 53 orang atau 80 persen telah berhasil menunaikan ibadah haji. Selain itu, beberapa orang di antaranya telah membangun rumah tinggal, membeli kendaraan, baik roda dua maupun roda empat. Mampu membiayai pendidikan bagi anak-anaknya, berinvestasi lewat tanah, emas dan menabung di bank BRI. Keberhasilan mengelola usaha dagangnya diasumsikan tidak terlepas dari cara mereka memahami dan memaknai diri dan statusnya sebagai janda, support sistem baik dari keluarganya maupun dari masyarakat, keuletan, perilaku ekonomi dan jaringan hubungan sosial yang dibangunnya.

Kalau di tempat lain janda masih saja dianggap sebagai orang yang lemah, tidak berdaya, perlu dibelaskasihani, termarjinalkan dan sebagai seorang yang konotasinya kurang baik. Namun di Kabupaten Sidrap realitasnya berbeda dan justru janda sangat kuat (*superior*), berdaya, serta tidak dibedakan dengan masyarakat yang lainnya. Asumsi ini didasarkan atas kenyataan bahwa mereka mampu menemukan jati dirinya, memahami dan memaknai statusnya, punya dorongan/atau motivasi dan memiliki tindakan/perilaku sosial yang menunjang tindakan (perilaku) ekonomi.

Hal inilah antara lain yang menarik, yakni janda yang ada di kabupaten Sidrap berbeda dengan janda pada umumnya di Indonesia dan khususnya Sulawesi Selatan. Mereka mampu mengatasi krisis yang timbul dalam keluarga rumah tangga yaitu krisis kepemimpinan dan krisis ekonomi setelah ditinggal suami. Memiliki ruang

gerak di tengah-tengah masyarakat untuk melakukan peran-perannya. Melalui berdagang sebagai pilihan profesinya mereka dapat mengatasi krisis ekonomi dalam rumah tangganya dan bahkan dapat mencapai sukses. Pertanyaan kemudian, “bagaimana janda pedagang di Sidrap berhasil dalam usaha dagangnya”? Inilah pertanyaan pokok, dan untuk menjawabnya dipertimbangkan beberapa asumsi; *pertama* bahwa penerimaan dan apresiasi masyarakat terhadap status janda akan banyak berpengaruh pada motivasi dan ruang gerak janda di tengah-tengah masyarakat untuk melakukan peran-perannya. *Kedua* pemahaman akan diri dan statusnya menjadi motivasi melakukan aktivitas. *Ketiga*, pemilihan profesi dagang mudah dilakukan dan sesuai dengan statusnya. *Keempat*, dengan perilaku ekonomi dan jaringan hubungan sosial yang tepat akan membuat mereka berhasil. *Kelima*, dengan pola alokasi pendapatan yang tepat akan membuat usaha mereka makin maju dan sekaligus mendapatkan citra positif di tengah-tengah masyarakat.

B. Karakteristik Spasial Kabupaten Sidrap

Kabupaten Sidenreng Rappang atau disingkat Sidrap dengan ibukotanya Pangkajene berjarak lebih kurang 183 km dari Kota Makassar, ibukota Provinsi Sulawesi Selatan, dengan luas wilayahnya mencapai 1.883,25 kilo meter bujur sangkar, yang secara administratif terbagi dalam 11 kecamatan, 38 kelurahan, dan 65 desa.

Secara geografis, kabupaten ini terletak di sebelah utara Kota Makassar, tepatnya di antara titik koordinat: 3°43–4°09 Lintang Selatan, dan 119°41–120°10 Bujur Timur. Sementara posisi wilayah Kabupaten Sidenreng Rappang berbatasan langsung dengan; sebelah utara Kabupaten Pinrang dan Enrekang, sebelah timur terletak Kabupaten Luwu dan Wajo. Sebelah selatan Kabupaten Barru dan Soppeng sementara di sebelah Barat terletak Kabupaten Pinrang dan Kota Parepare.

Kabupaten ini terbangun dan berkembang di tengah daratan provinsi Sulawesi Selatan yang memiliki hamparan tanah datar yang sangat luas. Memiliki danau Sidenreng tetapi tidak memiliki lautan. Kabupaten ini merupakan kabupaten penghasil beras terbanyak di kawasan Indonesia Timur, dan dijuluki kota besar. Secara geografis, Sidenreng Rappang (Sidrap) memiliki posisi yang sangat strategis, karena berada di persimpangan jalur lalu lintas dari Makassar yang menuju ke wilayah Luwu-Palopo-Poso dan menuju ke Enrekang-Toraja dan Toraja Utara.

Gambaran selintas yang diungkapkan di atas menunjukkan bahwa Kabupaten Sidenreng Rappang sangat strategis dilihat dari kepentingan ekonomi. Dari sisi ekonomi, Kabupaten Sidenreng Rappang merupakan sentra produksi beras, dan telur ayam di wilayah Provinsi Sulawesi Selatan, maupun kawasan timur Indonesia. Sehingga berkembangnya Kabupaten ini dengan sendirinya membawa pengaruh terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakatnya.

Secara administratif Kabupaten Sidenreng Rappang terbagi dalam 11 kecamatan, 38 kelurahan, dan 68 desa. Kabupaten ini berada pada ketinggian antara 10-1500m dari permukaan laut. Penduduk Kabupaten Sidenreng Rappang tahun 2010 tercatat sebanyak 252.483 jiwa yang terdiri dari 122.036 laki-laki dan 130.447 perempuan. Komposisi penduduk menurut jenis kelamin dapat ditunjukkan dengan rasio jenis kelamin. Rasio jenis kelamin Kabupaten Sidenreng Rappang yaitu sekitar 94 persen, yang berarti setiap 100 penduduk wanita terdapat 94 penduduk laki-laki dengan pertumbuhan rata-rata 1,25%. Penduduk Kabupaten Sidenreng Rappang hampir didominasi etnis bugis, adapun etnis lainnya jumlahnya sangat sedikit yang pada umumnya adalah pegawai negeri yang terangkat di kabupaten Sidenreng Rappang.

Kabupaten Sidenreng Rappang di samping sebagai daerah penghasil beras, telur ayam juga penghasil kerajinan-kerajinan batu nisan, batu cobek, pisau dapur dan lain-lain. Kabupaten ini terletak pada ketinggian antara 10 m - 1500 m dari permukaan laut. Keadaan Topografi wilayah di daerah ini sangat bervariasi berupa wilayah datar seluas 879.85 km² (46.72%), berbukit seluas 290.17 km² (15.43%) dan bergunung seluas 712.81 km² (37.85%).

Tabel 1.1: Luas Kabupaten Sidenreng Rappang dalam setiap Kecamatan

No	Kecamatan	Luas (Km ²)
1	Kecamatan Panca Lautang	153,93
2	Kecamatan Tellu Limpoe	103,20
3	Kecamatan Watang Pulu	151,31
4	Kecamatan Maritengngae	65,90
5	Kecamatan Baranti	53,89
6	Kecamatan Panca Rijang	34,02
7	Kecamatan Kulo	75,00
8	Kecamatan Watang Sidenreng	121,81
9	Kecamatan Pitu Riawa	210,43
10	Kecamatan Dua Pitue	69,99
11	Kecamatan Pitu Riase.	844,77
Total		1.883,25

Sumber: BPS Kabupaten Sidrap 2009

Dari luas tanah yang dimiliki Kabupaten Sidenreng Rappang penggunaannya lebih pada sektor persawahan sekitar 46 984,60 dan sektor perkebunan campuran 21 395,37. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel di bawa ini:

Tabel 4.2: Luas tanah menurut penggunaan per Kecamatan di Kabupaten Sidenreng Rappang (Ha) 2009.

Kecamatan	Sawah	Kebun Campur	Ladang /Tegal an	Padang Rumpu t	Kolam/ Tamba k/Rawa
Panca lautang	6 155,00	1 047,30	315,15	1	388,05
Tellu Limpoe	2 506,00	1 009,74	217,50	445,37	17,00
Watang Pulu	4 324,40	2 386,19	111,25	1	-
Baranti	2 783,38	2 155,27	15,10	992,70	-
Panca Rijang	2 085,02	520,00	57,20	5	-
Kulo	3 470,60	1 068,30	78,15	186,94	-
Maritengngae	5 720,70	425,46	-	5,00	-
Sidenreng	6 117,00	1 339,16	-	-	-
Pitu Riawa	5 182,94	4 819,71	-	10,30	-
Dua Pitue	5 834,40	658,00	203,50	-	-
Pitu Riase	2 805,08	5 966,22	-	21,85	-
			20,15	-	360,00
			212,15	496,50	-
			-	8	-
				270,00	-
Jumlah	40 984,00	21 395,37	1 464,90	18 032,41	765,05

Sumber: BPS Kabupaten Sidenreng Rappang 2010

C. Laju Pertumbuhan Penduduk

Laju pertumbuhan penduduk menggambarkan kecepatan penambahan penduduk suatu daerah setiap tahunnya. Hal ini sangat perlu diperhatikan oleh pemerintah karena berhubungan dengan berbagai sektor kehidupan dan sosial masyarakat. Penyebaran penduduk Kabupaten Sidenreng Rappang yang dirinci menurut kecamatan menunjukkan bahwa penduduk masih terkonsentrasi di

wilayah kecamatan Maritengngae, yaitu sebanyak 40.767 jiwa atau sekitar 18,14 persen dari total penduduk. Selanjutnya, disusul kecamatan Baranti sebanyak 26 569 jiwa (10,60 persen) dan kecamatan Dua Pitue sebanyak 26 340 jiwa (10,20 persen). Kecamatan yang terendah adalah kecamatan Kulo sebanyak 10.660 jiwa (4,20 persen). Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 3.

Tabel 4.3. Jumlah penduduk Menurut Kecamatan, Jenis kelamin dan Sex Ratio di Kabupaten Sidenreng Rappang 2009.

No.	Kecamatan	Laki Laki	Perempuan	Jumlah	Sex Ratio
1.	Panca Lautan	8 113	8 958	17 071	91
2.	Tello Limpoe	10 100	11 411	21 511	89
3.	Watang Pulu	12 740	13 882	25 959	96
4.	Baranti	12 687	13 882	26 569	91
5.	Panca Rijang	12 144	13 114	25 258	93
6.	Kulo	5 173	5 487	10 660	94
7.	Maritengngae	19 660	21 107	40 767	93
8.	Sidenreng	7 606	8 123	15 729	94

9.	Pitu Riawa	11 828	12 384	24 212	96
10.	Dua Pitue	12 686	13 654	26 340	93
11.	Pitu Riase	9 299	9 108	18 407	102
	Jumlah	122 036	130 447	252 483	94

Sumber: BPS Kabupaten Sidenreng Rappang 2010

Penduduk menurut kelompok umur dapat menggambarkan tingkat kelahiran dan tingkat kematian di suatu daerah. Di samping itu, struktur umur penduduk juga dapat menggambarkan angka beban tanggungan (Dependency Ratio) penduduk usia tidak produktif terhadap penduduk usia produktif. Penduduk yang tergolong usia nonproduktif adalah penduduk kelompok umur 0-14 dan 65 tahun atau lebih. Sedangkan penduduk usia produktif adalah penduduk kelompok umur 15-64 tahun.

D. Tingkat Perceraian

Perceraian di Kabupaten Sidenreng Rappang dari tahun ketahun mengalami peningkatan seiring dengan perkembangan penduduk dan pertumbuhan jumlah perkawinan. Jumlah pasangan suami istri (pasutri) yang bercerai di Kabupaten Sidrap mengalami peningkatan tahun ini, sampai awal desember 2010 sudah lebih dari 800 kasus yang terdaftar. Kepala Pengadilan Agama Kabupaten Sidenreng Rappang, Dra Hj Harijah Damis, MH mengatakan, rata-rata pemohon yang menginginkan perceraian berasal dari pasutri yang melangsungkan pernikahan dini alias

kawin muda. Dalam jangka 6 bulan, 80 persen yang mengajukan perceraian dari kalangan istri.

Sejauh ini, urai Harijah, faktor perselingkuhan menjadi alasan utama kaum ibu mengajukan gugatan cerai terhadap suaminya. Sisanya karena terjadi kekerasan dalam rumah tangga (KDRT), serta masalah ekonomi dan penyakit kelamin (impotensi). Selain itu, peningkatan gugat cerai terhadap suami itu berasal dari kalangan pasutri dengan latar belakang pendidikan tamatan SD dan SMP.

Tingginya angka perceraian ini, menurut mantan Wakil Ketua Pengadilan Agama Kota Palopo ini, menempatkan Sidenreng Rappang sebagai daerah tertinggi kedua setelah Makassar dalam kasus gugatan perceraian. "Dalam sebulan, pemohon gugatan cerai kadang mencapai 100-an pasangan suami istri," menurut pengakuan Ketua Pengadilan Agama, Hj. Harijah.

Menurut Harijah, gugatan cerai yang semakin banyak ini turut dipengaruhi oleh rendahnya bimbingan orang tua, terutama dalam menikahkan anaknya pada saat masih berusia muda. "Saya kira itu masalahnya. Padahal seharusnya orang tua mereka lebih dahulu memikirkan dampak-dampak psikologis bila mengawinkan anaknya secara dini," ujarnya.

Untuk mengurangi angka perceraian, Harijah mengaku telah turun tangan dengan menempuh upaya solutif menyelamatkan perkawinan mereka. "Jika permohonan mereka itu dituruti tanpa memberi gambaran akan dampak perceraian, bisa saja hal itu terus menerus terjadi di Sidrap. Karena itu, setiap pelapor perceraian tetap kami akomodasi upaya rujuk kembali. Namun hanya 1 persen yang berhasil dilakukan rujuk," ungkap penulis buku *Meredam Prahara Melawan Perceraian* ini.

Untuk itu dia berharap pemerintah turun tangan dan lebih efektif dalam mengintensifkan penyuluhan kepada masyarakat. Tujuannya agar potensi kawin muda atau kawin paksa tidak terjadi lagi. Sebab, jika hal itu dibiarkan, maka angka perceraian dalam setiap tahun bertambah hingga 1000 an kasus. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.4. Jumlah perceraian di Pengadilan Agama Kabupaten Sidenreng Rappang.

No.	Thn	kasus Cerai Talak diterima	Kasus Cerai Gugat diterima	Jmlh	Cerai Talak yang diputus	Cerai Gugat yang diputus	Jmlh
1.	2008	93	394	487	93	383	476
2.	2009	129	480	609	129	495	629
	Juml.	222	874	1068	222	878	1105

Sumber: Kantor Pengadilan Agama Sidenreng Rappang 2010

Dari data perceraian tersebut menunjukkan bahwa kasus cerai gugat diatas 300% lebih banyak dari pada kasus talak. Artinya lebih banyak perceraian itu dikehendaki oleh seorang istri dari pada suami. Perempuan adalah yang lebih banyak memilih untuk bercerai dari pada laki-laki. Tentang faktor-faktor penyebab terjadinya perceraian didominasi faktor ekonomi (101), kemudian tidak ada keharmonisan (97), tidak ada tanggung jawab (85), krisis ahlak (61), kawin dibawah umur (43), kekejaman jasmani dan cemburu (21) kasus. Jadi faktor penyebab perceraian di kabupaten Sidenreng Rappang pada umumnya adalah faktor ekonomi.

E. Kondisi Perekonomian Daerah

Sejalan dengan perkembangan Kabupaten Sidenreng Rappang, kegiatan ekonomi juga semakin pesat . Hal ini ditandai dengan meningkatnya jumlah perusahaan perdagangan yang sekarang telah mencapai 253 unit usaha yang terdiri dari 23 perdagangan besar, 75 perdagangan menengah dan 155 perdagangan kecil. Selain itu terdapat 54 industri sedang yang tersebar di hampir seluruh kecamatan di kabupaten Sidenreng Rappang. Sementara itu, kawasan perdagangan utama kabupaten Sidenreng Rappang terdapat di tiga kecamatan yaitu kecamatan Dua Pitue, kecamatan Maritengngae, dan kecamatan Panca Rijang yang masing-masing memiliki pasar sentral yaitu: Pasar Sentral Tanrutedong, Pasar Sentral Pangkajene, dan Pasar Sentral Rappang, ketiganya adalah pasar tipe A di Kabupaten Sidenreng Rappang. Selain itu, juga terdapat 4 pasar pembantu tergolong tipe B dan 7 pasar pembantu tipe C. Pasar tipe B dan tipe C keduanya tersebar di kecamatan-kecamatan dan kelurahan/desa-desa yang ada di Kabupaten Sidenreng Rappang.

Selain ketiga pasar sentral tempat menjual para janda pedagang, juga pasar-pasar pembantu tipe B dan C sering didatangi oleh janda-janda pedagang untuk menjual barang dagangannya. Barang dagangan yang dijual di pasar-pasar tipe B dan C itu kebanyakan adalah barang-barang muda dipindahkan seperti pakaian jadi.

Kontribusi yang cukup signifikan membangun perekonomian kabupaten Sidenreng Rappang sektor

pertanian, peternakan, perdagangan, sektor industri pengolahan, sektor pengangkutan, dan sektor jasa. Perdagangan Kabupaten Sidenreng Rappang tergolong maju, dengan hasil pertanian dan peternakan yang menjadi komoditi andalannya. Tiga pasar sentral dan 11 pasar pembantu berkembang pesat. Sektor pertanian dan peternakan terkait erat dengan sektor perdagangan dan transportasi.

F. Deskripsi Kondisi Pasar

Ibukota Sidrap sebenarnya sejak awal telah memiliki "ekonomi pasar", meminjam istilah Gertz, yaitu suatu perekonomian di mana arus total perdagangan terpecah-pecah menjadi transaksi-transaksi ekonomi dari usahawan lokal ke usahawan lokal yang jumlahnya cukup banyak. Ekonomi pasar merefleksikan suatu kegiatan-kegiatan yang independen dari sejumlah usahawan yang saling bersaing. Meskipun ekonomi pasar serupa itu ada baiknya, karena dapat memengerjakan sejumlah besar orang walaupun tingkat hidup yang hampir marginal, tetapi kekurangannya adalah para usahawan dagang itu cenderung untuk main spekulasi kecil-kecilan dan hanya menunggu-nunggu keuntungan jangka pendek. Karena tidak ada bentuk-bentuk organisasi yang sudah berkembang dan memungkinkan kegiatan ekonomi kolektif terus berlangsung, maka usahawan lokal itu tak dapat secara aktif mencari dan menciptakan sumber-sumber keuntungan. Mereka hanya dapat meraih keuntungan dari sumber penjualan yang lebih dari harga modal.

Perkembangan ekonomi di Sidenreng Rappang tampak didorong oleh usaha di bidang pertanian dan peternakan serta usaha dagang termasuk dagang kecil-kecilan itu yang kemudian mengorganisasi kegiatan-

kegiatan dagang mereka secara lebih sistematis dan melaksanakannya secara lebih berhati-hati. Karena mereka memiliki sedikit modal maka perkembangan ekonomi itu sifatnya lamban. Pada sisi lain, mereka berusaha hanya karena didorong oleh etos kerja keluarga. Faktor sosiokultural dalam masyarakatnya mendorong keluarga mereka untuk melakukan usaha. Upacara kelahiran, perkawinan, dan hajatan, yang merupakan upacara siklus kehidupan itu yang memengaruhi mereka untuk melakukan usaha ekonomi. Ketika ada keluarga yang melangsungkan upacara perkawinan misalnya mereka malu untuk tidak memberikan bantuan. Olehnya itu, mereka berusaha untuk mendapatkan barang atau keuntungan lainnya yang kemudian dibawa sebagai bentuk ucapan selamat kepada keluarganya itu. Kebiasaan ini telah mentradisi di dalam masyarakat Sidenreng Rappang, sehingga jika keluarganya itu juga melaksanakan upacara yang merupakan siklus kehidupan itu, maka ia juga datang untuk membalas apa yang telah dilakukan keluarganya sebelumnya.

Keadaan ini memaksa mereka untuk mencari pekerjaan yaitu sebagai pedagang kecil-kecilan. Dengan modal seadanya, mereka mulai membeli barang yang merupakan kebutuhan pokok masyarakat seperti beras, terigu, gula pasir, dan barang-barang lainnya lalu mereka jual di pasar. Ada juga yang menambah rumahnya ke bagian depan sebagai kios-kios tempat mereka menjajakan dagangannya. Usaha mereka itu sedikit demi sedikit berkembang walaupun dengan keuntungan yang sangat tipis. Kehidupan sebagai pedagang, sudah mulai mereka rasakan kebaikannya, hal ini membuat mereka untuk berupaya melakukan ekspansi dagang, sebagian dari emas dan tanah-tanah mereka jual, dengan maksud untuk menambah modal usaha. Mereka itu sudah mulai

mendatangi pasar-pasar tradisional lainnya untuk menjual barang dagangannya. Di pasar itu, mereka saling berinteraksi antara pedagang dengan pedagang maupun antara pedagang dengan konsumen. Interaksi ini melahirkan suatu arus barang dan jasa yang lebih lancar dari sebelumnya. Pasar tempat orang berjual beli itu, memang klimaks dari pola ini, fokus dan pusatnya, tetapi ini bukan keseluruhan dari pola tersebut karena gaya perdagangan pasar itu meresap ke hampir seluruh kawasan Sidenreng Rappang dan bahkan sampai di pelosok desa terlihat pengaruhnya.

Lebih jauh, untuk memahami pasar dalam arti yang luas ini, kita harus melihatnya dari tiga sudut pandangan, pertama sebagai arus barang dan jasa menurut pola tertentu, kedua sebagai rangkaian mekanisme untuk memelihara dan mengatur arus barang dan jasa tersebut, dan ketiga dilihat sebagai suatu sistem sosial dan kebudayaan di mana mekanisme itu tertanam.

Dari sudut arus barang dan jasa, ciri khas pasar yang paling menonjol adalah jenis barang yang diperjualbelikan yaitu : bahan pangan dan sandang, yaitu barang-barang yang tidak besar, mudah diangkut dan mudah disimpan, yang persediaannya dapat ditambah dan dikurangi dengan lambat laun dan sedikit demi sedikit. Untuk barang seperti pakaian, alat-alat rumah tangga, makanan, dan sebagainya, para pedagang pasar itu menguasai perdagangan hanya sampai pada titik di mana kenaikan marginal di dalam persediaan barang tidak lagi memberikan keuntungan. Tampak arus barang mengalir melalui pedagang dan pembeli di pasar-pasar tradisional seperti di Pasar Sentral Pangakejen, Pasar Sentral Rappang, Pasar Sentral Tanrutedong, Pasar Pawawoi, dan bahkan sampai ke desa-desa terpencil seperti pasar Baranti di Kecamatan Baranti,

pasar Amparita di Kecamatan Panca Lautan, pasar Kalosi di Kecamatan Dua Pitue.

Tabel 4.5: Klasifikasi pasar di Kabupaten Sidrap dan jumlah pedagang

No.	Type	Jumlah Pasar	Jumlah Pedagang
1	A	3	4.155
2	B	4	596
3	C	7	630
		Jumlah	5.381

Sumber: Data telah di olah 2010

Pengklasifikasian pasar di Kabupaten Sidenreng Rappang didasarkan pada lokasi bangunan, dan fasilitas yang tersedia pada tiap-tiap pasar. Klasifikasi ini menjelaskan bahwa pasar yang tergolong pada tipe A sangat dominan dengan jumlah 3. Tercatat jumlah pedagang sebanyak 4.485 orang atau 92.23% yang berarti lebih dari tiga perempat pedagang yang tercatat pada semua pasar yang ada di Kabupaten Sidrap. Jumlah pedagang pada setiap klasifikasi pasar dapat dilihat dalam berbagai golongan pedagang (lihat Tabel 5).

Tabel 4.6: Jumlah Pedagang Pada Setiap Klasifikasi Pasar

NO	Tipe	UNIT PASAR/GOL.PEDAGANG			Jumlah
		KIOS	LODS	PELATARAN/LAPAK	
1	A	284	1521	2350	4.155
2	B	86	150	360	596
3	C	-	210	420	630
Jumlah		370	1881	3130	5.381

Sumber: Kantor Bupati Sidenreng Rappang 2010

Selain pasar dengan tipe A yaitu Pasar Sentral Pangkajene, Pasar Sentral Rappang, dan Pasar Sentral Tanrutedong Kabupaten Sidenreng Rappang juga terdapat pasar tipe B dan C. Tipe B ada 4 pasar, dan tipe C 7 pasar. Kedua tipe pasar ini sebenarnya adalah pasar pembantu yang tersebar di kecamatan. Pasar-pasar tipe B Dan C juga memberi sumbangan redistribusi bagi pemerintah Kabupaten Sidenreng Rappang dan memberi peluang bagi pedagang dan pembeli untuk bertransaksi.

1. Pasar Sentral Pangkajene

Pasar Pangkajene terletak di Kecamatan Maritengngae Sidenreng Rappang. Pasar tersebut telah difungsikan sejak orde lama sekitar tahun 1950-an dan telah direnovasi sebanyak dua kali; yaitu tahun 1978, dan tahun 1999. Bangunan Pasar Pangkejene terdapat di pusat kota Kabupaten Sidenreng Rappang berdampingan dengan terminal angkutan darat. Berbagai fasilitas yang dimiliki seperti lapangan parkir untuk kendaraan roda empat dan roda dua, WC, Mushallah, lembaga keuangan (koperasi), dan pos keamanan.

Fasilitas Pasar Pangkajene terdiri dari kios sejumlah 125, los sejumlah 586 dan pelataran/lapak sejumlah 783. Dilengkapi parkir untuk kendaraan roda empat dan roda dua, kantor pasar, serta pos keamanan. Setiap fasilitas pasar ditetapkan sewa setiap tahunnya. Untuk kios berdasarkan peraturan daerah disewakan, tiap-tiap fasilitas berbeda sewanya. Untuk kios setiap tahun disewa dengan harga Rp 3 500.000. los harga Rp. 1.750.000 Lapak/pelataran harga Rp. 950.000 Jumlah pedagang yang berjualan di Pasar Pangkajene Sidenreng Rappang dapat dirinci berdasarkan golongan penjual. Pedagang yang berjualan di pasar Pangkajene sejumlah 1490 orang diantaranya ada yang berstatus janda. Khususnya yang berstatus janda sebanyak 3 orang menempati kios, 18 orang menempati los, dan selebihnya 3 orang menempati pelataran/lapak.

Tabel 4.7. Jumlah pedagang di Pasar Sentral Pangkajene Sidenreng Rappang berdasarkan golongannya

No	Golongan	Kategori		Jumlah
		Berstatus Janda	Biasa	
1	Kios	3	118	121
2	Los	18	568	586
3	Pelataran/Lapak	3	780	783
J U M L A H		24	1466	1490

Sumber : Kantor Pasar Pangkajene Sidrap 2010

Penempatan penjual di dalam Pasar Pangkajene Sidenreng Rappang terdiri dari dua lantai, diatur dengan pembagian: lantai dasar dikhususkan untuk penjual sembako, ikan, daging dan sayur; lantai dua dikhususkan untuk penjual pakaian jadi baik baru maupun bekas (*cakar*), barang pecah belah. Hal lain yang diamati adalah di lantai dua sebagian besar lods tidak digunakan setiap harinya. Berbeda dengan lantai satu hampir seluruh kios dan lods setiap harinya di gunakan untuk menjual. Pasar Pangkajene ini dijadwalkan hari pasarnya yaitu hari Senin, Kamis dan Sabtu, pada hari itulah seluruh kios, lods dan pelataran/lapak digunakan untuk menjual.

2. Pasar Sentral Rappang

Pasar Sentral Rappang termasuk pasar tertua di Sidenreng Rappang karena sejak penjajahan Belanda pasar ini telah difungsikan. Sepanjang pemerintahan Orde Baru pasar ini memegang peranan penting sebagai pendorong majunya ekonomi masyarakat di daerah Rappang. Letak Pasar Rappang di poros jalan menuju ke Enrekang-Toraja dan ke Pinrang memudahkan pelaku pasar atau para konsumen untuk mengakses berbagai kebutuhan. Kondisi ini menyebabkan pasar sentral Rappang berkali-kali di perluas.

Tahun 2008 melalui bantuan pemerintah pusat dan daerah, pasar sentral Rappang direlokasi ke arah barat kira-kira 500 meter dari pasar lama. Bangunan baru pasar itu menempati lahan seluas 5 hektar dengan fasilitas kios 120, lods 587. dan pelataran/lapak 950, lahan parkir roda dua. roda empat, WC. Mushallah pos keamanan, kantor, dan koperasi pasar. Pasar sentral yang terluas di Kabupaten Sidenreng Rappang.

Jumlah pedagang yang berjualan di Pasar Sentral Rappang Sidrap dapat dirinci berdasarkan golongan penjual. Pedagang yang berjualan di Pasar Sentral Rappang sejumlah 1615 orang diantaranya berstatus janda. Khususnya yang berstatus janda pedagang, 3 orang menempati kios, 11 orang menempati los, dan selebihnya 7 orang menempati pelataran/lapak.

Tabel 4.8: Jumlah pedagang di Pasar Sentral Rappang Sidenreng

Rappang berdasarkan golongannya

No	Golongan	Kategori		Jumlah
		Berstatus Janda	Biasa	
1	Kios	3	83	86
2	Los	11	568	579
3	Pelataran/Lapak	7	943	950
J U M L A H		21	1594	1615

Sumber : Kantor Pasar Sentral Rappang Sidrap 2010

3. Pasar Sentral Tanrutedong

Menurut keterangan masyarakat disekitar pasar tersebut, pasar Tanrutedong keberadaannya sejak masih penjajahan Belanda. Lokasi pasar ini tidak pernah dipindahkan kecuali ketika dilakukan renovasi tahun 2008 sampai 2009 dipindahkan untuk sementara. Pasar

Tanrutedong sejak dulu sudah dikenal oleh masyarakat di luar kabupaten Sidenreng Rappang seperti masyarakat kabupaten Luwu, Enrekang, Pinrang, Pare-Pare, Soppeng, Tana Toraja, Wajo, dan bahkan dikenal di Jakarta. Data yang ada pada kantor dinas perdapatan daerah, pasar Tanrutedong tahun 2009 telah selesai dibangun dengan memiliki fasilitas kios sejumlah 130 lods 586 dan pelataran/lapak 783.

Sesuai dengan penetapan pemerintah daerah kabupaten Sidenreng Rappang sewa untuk setiap fasilitas pasar sentral Tanrutedong sebagai berikut:

- a. Kios ukuran 3.5 X 5 m Rp. 3.500.000 pertahun
- b. Lods ukuran 3 X 4 m Rp. 1.780.000 pertahun
- c. Pelataran/lapak ukuran 2 X 3 m Rp. 950.000 pertahun.

Jumlah pedagang yang berjualan di Pasar Sentral Tanrutedong Sidenreng Rappang dapat dirinci berdasarkan golongan penjual. Pedagang yang berjualan di Pasar Sentral Tanrutedong sejumlah 1014 orang diantaranya ada yang berstatus janda. Khususnya yang berstatus janda pedagang 2 orang menempati kios, 10 orang menempati lods, dan selebihnya 9 orang menempati pelataran/lapak.

Tabel 4.9: Jumlah pedagang di Pasar Sentral Tanrutedong Sidenreng Rappang berdasarkan golongannya

No	Golongan	Kategori		Jumlah
		Berstatus Janda	Biasa	
1	Kios	2	75	77
2	Los	10	344	354
3	Pelataran/Lapak	9	574	583
J U M L A H		21	993	1014

Sumber : Kantor Pasar Sentral Tanrutedong Sidrap 2010

BAB II

TELAAH KONSEP DAN DESKRIPSI TEORI

Telaah konsep dan deskripsi teori dimaksudkan sebagai upaya menghubungkan antara permasalahan dengan beberapa teori sebagai pisau analisis serta kajian relevan sebagai perbandingan. Telaah dimulai dari konsep perceraian sebagai salah satu penyebab lahirnya status janda yang dipotret dari sudut pandang realitas sosial. Selanjutnya, membahas konsep pedagang yang diartikan sebagai orang atau institusi yang memperjual belikan produk atau barang kepada konsumen, baik secara langsung maupun tidak langsung.

Untuk keperluan analisis terhadap motivasi para janda untuk menunjukkan eksistensinya, maka dikemukakan teori keterlekatan dalam sosiologi ekonomi yang merupakan sebuah bidang baru dalam ranah sosiologi. Teori yang menghubungkan sosiologi dan ekonomi ini seperti yang dipopulerkan oleh Granovetter, dijadikan sebagai basis untuk menetapkan asumsi dasar dari kajian ini. Demikian pula tentang konsep motivasi berprestasi (*need for achievement*) oleh Mc Clelland, digunakan untuk mengungkapkan seorang janda dapat meraih kesuksesan karena dengan motivasi. Bahkan dideskripsikan tentang konsep perilaku yang dikaitkan dengan teori pertukaran ala Homans, yang bertumpu pada asumsi bahwa orang terlibat dalam perilaku untuk memperoleh ganjaran atau menghindari hukuman. Homans

membayangkan semua perilaku sosial adalah hasil dari pertukaran.

Melengkapi kajian teori tersebut, ditelaah pula teori 'interaksionisme simbolik' guna mengungkapkan peran interaksi sosial dalam penyaluran "energi libidinal ekonomi" di lingkungan pasar. Kemudian pada bagian akhir telaah konsep dan deskripsi teori, dibahas tentang etos kerja yang merupakan mekanisme bersifat batin, yang akan menggerakkan ruh untuk rela bekerja keras dan pantang menyerah bersumber pada keimanan. Tanpa pencerahan iman, etos kerja akan mendorong manusia pada perbuatan-perbuatan yang berlawanan dengan moralitas.

A. Konsep Perceraian

Perceraian adalah cerai hidup antara pasangan suami istri sebagai akibat dari kegagalan mereka menjalankan obligasi peran masing-masing. Dalam hal ini perceraian dilihat sebagai akhir dari suatu ketidakstabilan perkawinan di mana pasangan suami istri kemudian hidup terpisah dan secara resmi diakui oleh hukum yang berlaku (Erna, 1999). Berdasarkan pengertian tersebut, maka perceraian dipahami sebagai kondisi terputusnya keluarga karena salah satu atau kedua pasangan memutuskan untuk saling meninggalkan sehingga mereka berhenti melakukan kewajibannya sebagai suami istri. Melalui perceraian inilah melahirkan status baru bagi keduanya. Status janda untuk istri dan status duda untuk suami.

Terjadinya perceraian secara kemanusiaan, akan merusak hubungan di antara pasangan suami-istri dan karena itu sedapat mungkin kalau bisa dihindari. Namun diakui dalam

keadaan tertentu suatu perceraian diperlukan. Apabila hubungan antara suami-istri telah bermasalah dan tidak ada kemungkinan terjadinya rekonsiliasi, maka akhirnya akan menimbulkan perceraian. Hal ini biasanya terjadi pada pasangan suami-isteri pada zaman modern yang sadar akan hak-haknya (Asghar, 2000: 185).

Fenomena perceraian berikut motif yang mengiringi, menarik dikaji secara sosiologis terutama dalam kaitannya dengan hukum adat dan agama. Betapa tidak, kedua fondasi sosial (adat dan agama) ini saling terkait secara korelatif, dimana umumnya aturan tentang perkawinan dan perceraian dalam hukum adat juga dipengaruhi oleh agama yang dianut oleh masyarakat adat yang bersangkutan. Begitu pula sebaliknya aturan agama kerap dipadukan secara integratif dengan ketentuan adat yang berlaku dalam masyarakat pendukung kebudayaan tertentu.

Perceraian menurut hukum adat adalah suatu peristiwa luar biasa yang merupakan problema sosial dan yuridis yang penting dalam kebanyakan daerah (Wigjodipoero dan Husain Yusuf, 1989: 82). Adapun sebab-sebab perceraian menurut hukum adat, adalah sebagai berikut: (1) salah satu dari pihak suami atau istri meninggal dunia, (2) istri berzina (hanya kadang-kadang zinanya istri tidak bisa dipakai alasan untuk bercerai kalau dendanya sudah dibayar), (3) salah satu pihak bersalah, (4) atas kata sepakat suami atau istri, (5) istri mandul, dan (6) kepentingan masyarakat (Latif, 1981: 100).

Di dalam hukum Islam, suami atau istri dalam satu keluarga rumah tangga keduanya memiliki hak yang sama untuk dapat memutuskan perkawinan. Suami yang memutuskan akad pernikahan disebut *Thalaq* (cerai). Ada tiga

talaq yang dilakukan oleh suami: (1) *thalaq al ahsan*. Pada *thalaq* ini suami harus mengucapkan satu *thalaq* pada isteri yang dilakukan pada saat masa suci isteri dan suami tidak diperbolehkan untuk melakukan hubungan badan dengan isteri (hubungan seksual) selama masa *iddah*. Bentuk *thalaq* ini dapat dirujuk kembali apabila si isteri menyetujuinya sebelum masa tunggu (*iddah*) berakhir, dan suami bisa menarik kembali *talaqnya* dan melakukan hubungan suami-isteri; (2) *thalaq al hasan*, yaitu *talaq* di mana si suami mentalaq tiga kali berturut-turut selama satu periode tiga bulan, salah satunya pada saat masa suci (Arab. *Thuhr*). *Thalaq* ini bisa ditarik kembali setelah *talaq* yang pertama atau kedua, tetapi kalau si suami mentalaq tiga maka perceraian menjadi sesuatu yang absolut. Artinya si isteri tidak diperbolehkan menikah lagi dengan mantan suami yang telah menceraikannya sebelum si isteri kawin dengan suami yang kedua; (3) *thalaq al bid'ah* (inovasi). *Thalaq* ini merupakan metode perceraian yang paling banyak dipakai secara meluas. Bentuk *thalaq* ini banyak dikutuk oleh kaum perempuan dan kaum laki-laki yang beradab, serta dinilai sebagai suatu perbuatan dosa. Meski demikian, sekali diucapkan *thalaq* ini dianggap efektif secara hukum, karena akan menjadi efektif dengan tiga kali *thalaq* yang bisa diucapkan kapan saja seperti tidak hanya pada masa *thuhr* (suci) saja dan tidak disertai dengan interval yang pasti. *Thalaq* ini tidak dapat dirujuk kembali dan suami hanya dapat menikahi mantan isterinya lagi setelah isterinya membuat akad nikah yang baru dengan laki-laki lain dan laki-laki tersebut telah memutuskan ikatan perkawinannya setelah menikmati perkawinan secara pantas (Haifaa, 2002: 252-253).

Bagi perempuan, terputusnya perkawinan (cerai) oleh

isteri dilakukan dengan dua metode: (1) *thalaq al tafwid* (*thalaq* yang didelegasikan). Bentuk perceraian ini di mana si suami pada saat perkawinan dapat mendelegasikan haknya untuk menceraikan kepada isterinya dan isterinya dapat menggunakan apabila syarat-syarat yang sudah disepakati pada saat kontrak perkawinan dilanggar. Namun pendelegasian ini tidak menghilangkan hak suami dari haknya sendiri untuk menceraikan isterinya dalam keadaan tertentu. *Talaq* ini artinya memberikan hak cerai kepada isteri. *Thalaq* ini menurut para pengamat perempuan dapat merupakan sebuah senjata yang kuat yang dipegang oleh isteri karena bisa dipergunakan dengan mudah kalau syarat akad nikah dilanggar oleh suami. Pada kenyataannya tidak berapa banyak atau mungkin tidak ada perempuan yang bisa mengambil manfaat dari hal ini, karena banyak ancaman sosial dan stigma yang akan menyelimuti mereka di dalam masyarakat; (2) *Khula*, seorang istri bisa mengajukan perceraian dan memenangkan pemutusan hubungan perkawinannya secara hukum. Alasannya karena adanya cacat fisik pada suami, perlakuan yang buruk atau kekejaman yang dibenarkan hukum, ketidak mampuan suami bercampur dengan isteri karena dijatuhi hukum penjara seumur hidup, dihukum mati. Tidak mampu memenuhi kewajiban sebagai suami, maka isteri dapat menggunakan haknya untuk *khula*. Perempuan (isteri) harus mengajukan tuntutan *khula* ke pengadilan dan mendatangkan saksi-saksi untuk mengukuhkan keputusannya, jika terbukti benar maka dia mendapatkan keputusan cerai dari pengadilan. Sebaliknya jika tidak, maka pengadilan dapat menolaknya. *Khula* merupakan bentuk perceraian yang tidak dapat dirujuk maka isteri tidak berhak untuk mendapatkan nafkah selama masa tunggu (*'Iddah*) kecuali kalau sedang mengandung.

Kenyataan di dalam masyarakat bahwa banyak perempuan atau isteri yang tidak mengetahui dan membiarkan begitu saja serta tidak mempergunakan *khula* pada hal banyak sekali perempuan yang tidak berbahagia dengan suaminya (Haifaa, 2002: 256). Motif dan proses perceraian di dalam masyarakat dunia sangat beragam dan kompleks. Perbedaan ini banyak dipengaruhi oleh struktur sosial, tradisi budaya dan ajaran yang dianut oleh masyarakat yang bersangkutan.

Secara umum bahwa perceraian dapat dilakukan secara formal dan tidak formal. Di masyarakat Indonesia berdasarkan undang-undang perkawinan tahun 1974 mengatakan bahwa perceraian atau terputusnya hubungan dalam perkawinan dilakukan dengan cara (1) cerai *thalaq*, yaitu cerai yang di ikrarkan oleh suami dengan mengajukan permohonan kepada pengadilan di tempat tinggal yang berisi pemberitahuan bahwa suami bermaksud menceraikan isterinya disertai alasan-alasannya serta meminta kepada pengadilan agar diadakan sidang untuk menggelar proses perceraian; (2) Cerai gugat, yaitu cerai atas gugatan isteri, perceraian ini dilakukan oleh putusan pengadilan agama disertai alasan-alasan kenapa si isteri berkeinginan untuk menceraikan suami (Ildris, 1999: 202).

Mengingat data tentang jumlah perceraian setiap tahunnya di pengadilan agama Sidrap menunjukkan adanya peningkatan secara kuantitatif, maka hal penting untuk ditelusuri adalah penyebabnya. Sebagai referensi, perlu diungkapkan beberapa penelitian relevan. Telah banyak kajian yang dilakukan tentang perkawinan dan perceraian serta berbagai temuan tentang penyebab terjadinya. Hal ini dapat diketahui pada beberapa kajian peneliti berikut ini.

Goode (2007), menemukan bahwa tingkat perceraian bisa disebabkan adanya perubahan sistem dalam keluarga, yaitu perubahan dari sistem keluarga luas menjadi sistem keluarga *conjugal*. Dalam keluarga *conjugal* ketergantungan pada kerabat yang sangat berkurang, sehingga kewajiban terhadap yang tua menjadi tidak ada. Akibatnya, unit keluarga ini (*conjugal*) mudah pecah apabila terjadi konflik antara suami-isteri karena sedikitnya tekanan kerabat yang mengharuskan mereka bersatu dan mempertahankan perkawinan mereka. Dalam keluarga *conjugal* yang didukung oleh sistem kehidupan masyarakat yang sudah terspesialisasi, kebutuhan baik suami maupun isteri di luar unit keluarga sudah banyak tersedia (seperti rumah makan, panti pijat, adanya pelayanan cuci dan jahit pakaian, diskotik, dan tempat minum dan sebagainya), memudahkan pasangan suami-isteri yang sedang mengalami konflik dan krisis perkawinan untuk bisa aktif dan memenuhi kebutuhan sehari-hari tanpa seorang pendamping atau isteri (Karim, 1999: 143).

Kaharuddin (2002: 161), menjelaskan krisis dalam keluarga yang berakhir dengan terjadinya perceraian, disebabkan oleh hancurnya konsepsi-konsepsi yang dipegang oleh masing-masing pihak dan perbedaan konsep pada saat perkawinan atau berkembang sesudahnya. Konsep idealistik tertentu dari masing-masing pihak, diperoleh dari kemesraan hubungan dan perjanjian yang mungkin hancur dalam aktivitas yang lazim dari kehidupan perkawinan setiap harinya. Suatu krisis berkembang jika seseorang tetap tidak dapat menyembuhkan kemesraan dan yang lain menjadi pendiam. Lagi pula adanya kemungkinan dari pertemuan di mana yang lainnya telah menyembunyikan atau merahasiakan informasi mengenai usia, keadaan dan status dari keluarga

tertentu, jumlah pendapatan, cacat fisik atau sudah kawin sebelumnya.

Kajian yang dilakukan oleh Elliott dan Francis E. Merrill (Kaharuddin, 2002: 122) mengungkapkan bahwa terjadinya ketegangan dan konflik dalam keluarga disebabkan oleh adanya ketidakpuasan terhadap peran-peran dan adanya konflik-konflik peran. Pendidikan yang semakin tinggi terhadap kaum perempuan sehingga kualitas mereka semakin baik dan bisa mendapatkan peranan yang seimbang dengan suami mereka di dalam kehidupan bermasyarakat. Sejumlah kesempatan terbuka lebar bagi perempuan, sehingga banyak para isteri memperlihatkan ketidakpuasan terhadap peranan-peranan mereka sebagai ibu dan penjaga rumah tangga. Ketidakpuasan seperti ini jarang terjadi pada masa lalu, karena kesempatan-kesempatan kerja bagi wanita dibatasi dan pilihan peranan juga terbatas. Konflik peran dapat terjadi apabila isteri mencoba untuk memegang peranan yang tidak konsisten dengannya, dan banyak suami-suami yang berkeberatan terhadap penerimaan hak oleh isteri mereka dalam bidang yang dianggap merupakan hak mereka sendiri. Konflik-konflik sering berasal dari isteri-isteri yang bekerja dan berpenghasilan, dan jika suami tetap keberatan terhadap peranan isteri, masalahnya akan bertambah besar dan berakhir dengan perceraian (*divorce*).

Saxson (1985: 287) juga menemukan bahwa *trend* perceraian di Amerika Serikat, teridentifikasi oleh beberapa sebab seperti: latar belakang keluarga, umur pertama kawin, tingkat pendidikan, pendapatan, letak geografis, anak, dan masalah ras. Suatu penelitian yang dilakukan oleh Sri Supartiningsih (1998: 52) tentang perceraian dalam hubungan

dengan kesejahteraan ibu di Lombok, menunjukkan bahwa faktor utama penyebab terjadinya perceraian yakni jika pasangan suami-istri belum memahami tujuan dan fungsi suatu keluarga serta terdapat perbedaan kekuasaan dalam pengambilan keputusan perceraian antara suami-isteri. Penelitian ini juga menemukan bahwa tradisi kawin cerai yang terjadi pada masyarakat Sasak, dapat berdampak negatif terhadap kesejahteraan ibu yaitu adanya beban kerja meningkat akibat dari curahan waktu kerja baik pada kegiatan ekonomi maupun non-ekonomi.

Senada dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Novi Suryanti (2001: 32) yang mengambil topik pengaruh pendidikan terhadap kekerasan dalam rumah tangga (studi kasus pada janda kawin-cerai), terdapat hubungan antara tingkat pendidikan dengan kekerasan dalam rumah tangga. Semakin rendah tingkat pendidikan, maka semakin tinggi tingkat kekerasan dalam keluarga. Hal ini ditandai oleh kuatnya dominasi, pemaksaan, dan kekerasan dalam rumah tangga yang dilakukan oleh suami terhadap isteri. Selain itu, juga diakibatkan oleh rendahnya posisi tawar perempuan sebagai isteri (pendidikan rendah) dan adanya budaya patriarki yang sudah tertanam kuat di dalam masyarakat.

Penelitian yang dilakukan oleh Singarimbun (1973: 38) tentang perceraian di Mojalama Yogyakarta, menunjukkan bahwa tingginya angka perceraian ada hubungannya dengan keadaan perempuan yang pendidikan, ekonomi dan mobilitas sosial yang rendah. Selain itu, semakin muda usia perkawinan dan tingkat pendidikan, semakin besar pengaruh orang tua di dalam menentukan sikap mengenai jodoh anaknya serta semakin besar pula kecenderungan perkawinan berakhir

dengan perceraian. Penelitian ini Pula telah menghubungkan variabel perceraian dengan variabel perbedaan status residensial (desa-kota).

Penelitian Abdurrahman (1985: 46) yang menguji peran UU Nomor 1 tahun 1974 dan PP. No. 9 tahun 1975 tentang usaha pembatasan perceraian melalui persyaratan yang sulit, pada kenyataannya justru melahirkan sikap masyarakat yang masih mentolerir perkawinan usia muda dengan berbagai alasan, lalu berpotensi terhadap terjadinya perceraian. Dia juga menemukan pengaruh tingkat pendidikan, secara linier berkolerasi negatif antara usia perkawinan dan angka perceraian.

Penelitian yang dilakukan oleh Sri Sanituti Hariadi (1999: 50) menemukan bahwa jenjang pendidikan kelas menengah ke bawah memiliki kesadaran gender yang cukup tinggi, sehingga perceraian menjadi keputusan yang sudah diperhitungkan resiko untuk menempuh pascaperceraian. Perceraian pada perempuan golongan ini, mereka lebih berani memutuskan perceraian apabila ketidakadilan sudah mengganggu rumah tangga dan juga mereka memiliki keputusan yang otonomi untuk tidak tunduk pada kemauan suami.

Senada dengan Kendall (2001: 485) yang melihat bahwa perceraian terjadi tidak selamanya hanya memiliki sisi negatif, tetapi perceraian juga memiliki aspek positif. Kendall mengatakan:

"Divorce does not have to be always negative. For some people divorce may be an opportunity to terminate destructive relationships. For other, it may represent a

means to achieve personal growth by managing their lives and sosial relationships and establishing their own sosial identity. Still other choose to remarry one or more times".

Berbeda dengan penelitian Edi Suhardono (1998: 48) yang mengatakan bahwa perundangan yang berlaku berperan sebagai penghambat terjadinya perceraian, tapi pada kenyataannya profil tersebut hanya merupakan perceraian tertunda atau berstatus menggantung bahkan ada yang membelot. Karena itu, menyarankan agar rekayasa pada tahap pengambilan keputusan pranikah berupa latihan keterampilan tentang cara berhubungan antarpribadi yang bercorak lintas budaya, kelas sosial ekonomi, dan tingkat pendidikan untuk mencegah secara nyata tingginya angka perceraian.

Hal lain yang tidak kalah penting dari perceraian adalah rasa kehilangan baik pihak istri maupun suami. Kehilangan adalah suatu keadaan individu yang berpisah dengan sesuatu yang sebelumnya ada, kemudian menjadi tidak ada, baik terjadi sebagian atau keseluruhan (Lambert, 1985: 35). Kehilangan merupakan pengalaman yang pernah dialami oleh setiap individu dalam rentang kehidupannya. Sejak lahir individu sudah mengalami kehilangan dan cenderung akan mengalaminya kembali walaupun dalam bentuk yang berbeda. Terlepas dari penyebab kehilangan yang dialami setiap individu akan berespon terhadap situasi kehilangan, respon terakhir terhadap kehilangan sangat dipengaruhi oleh kehilangan sebelumnya dan kemampuan menangkap berbagai hasil interaksi dengan sesama anggota masyarakat. Elizabeth Kubler-rose (1969: 51), membagi respon berduka dalam lima fase, yaitu: pengingkaran, marah, tawar-menawar, depresi, dan

penerimaan.

B. Konsep Motivasi

Mengapa banyak di antara janda pedagang di Sidrap berhasil dalam mengelola usaha dagangnya serta mampu eksis dan setara dengan pedagang yang lainnya?. Untuk dapat menelusuri apa yang memungkinkan seperti itu, maka salah satu hampiran teori yang digunakan adalah teori motivasi sebagai pisau analisisnya.

Motivasi dapat diartikan sebagai kekuatan (energi) seseorang yang dapat menimbulkan tingkat persistensi dan antusiasmenya dalam melaksanakan suatu kegiatan, baik yang bersumber dari dalam diri individu itu sendiri (motivasi intrinsik) maupun dari luar individu (motivasi ekstrinsik). Seberapa kuat motivasi yang dimiliki individu, akan banyak menentukan terhadap kualitas perilaku yang ditampilkannya, baik dalam konteks belajar, berusaha, maupun dalam kehidupan lainnya.

Ada beberapa faktor yang dapat memotivasi seseorang untuk berusaha seperti yang dialami oleh janda-janda pedagang di Sidrap yaitu: faktor pemahaman dan pemaknaan status, dan *support system*, yaitu dukungan dari berbagai pihak, dan faktor kebutuhan untuk berprestasi (*need for achievement*) seperti kata Mc Clelland. Kedua faktor ini akan dijadikan pisau analisis untuk mengkaji keberadaan janda pedagang di Sidrap, karena janda pedagang tersebut tidak hanya mampu bertahan hidup melalui aktivitas dagang, akan

tetapi mampu mencapai sukses dan dapat eksis di tengah-tengah masyarakat.

1. Teori Mc Clelland (Teori Kebutuhan Berprestasi)

McClelland terkenal dengan teori kebutuhan untuk mencapai prestasi, yang akrab dengan sebutan *Need for Achievement* (N.Ach). menurutnya, motivasi berbeda-beda, sesuai dengan kekuatan kebutuhan seseorang akan prestasi. Motivasi berprestasi ini, sesungguhnya merupakan konsep yang dikembangkan pertama kali oleh Alexander Murray dengan istilah *need for achievement* (Petri, 1981). Selanjutnya McClelland dan Atkinson melanjutkannya dengan penelitian tentang hal tersebut dalam bentuk konsep teoritik tentang motivasi berprestasi (Buck, 1988).

Motivasi berprestasi menurut McClelland dan Atkinson (Buck, 1988) adalah upaya untuk mencapai sukses dengan berkompetisi melalui suatu ukuran keunggulan. Standar keunggulan yang dimaksud adalah berupa prestasi orang lain atau prestasi sendiri yang pernah diraih sebelumnya. Martaniah (1979) memberi pengertian tentang motivasi berprestasi sebagai motif yang mendorong individu untuk berpacu dengan ukuran keunggulan. Ukuran keunggulan ini dapat menggunakan dirinya sendiri, orang lain dan dapat pula kesempurnaan tugas. Pengertian-pengertian tersebut memberikan pemahaman bahwa motivasi berprestasi merupakan suatu dorongan dari dalam diri individu untuk mencapai suatu nilai kesuksesan. Di mana nilai kesuksesan tersebut mengacu pada perbedaannya dengan suatu keberhasilan atas penyelesaian masalah yang pernah diraih

oleh individu maupun berupa keberhasilan individu lain yang dianggap mengandung suatu nilai kehormatan.

Motivasi berprestasi terdiri atas dorongan-dorongan dari dalam individu, untuk dapat mencapai tujuan dan bertahan ketika menghadapi rintangan. Weiner (1972) mengemukakan bahwa motivasi berprestasi terdiri atas empat komponen.

Pertama, menyukai aktivitas yang prestatif dan mengaitkan keberhasilan dengan kemampuan dan usaha keras. Individu akan merasa puas dan bangga atas keberhasilannya sehingga akan berusaha keras untuk meningkatkan segala kemungkinan untuk berprestasi. Ketika mengerjakan tugas ia lebih didorong oleh harapan untuk sukses daripada untuk menghindari gagal (Heckhausen, 1967: 63).

Kedua, beranggapan bahwa kegagalan disebabkan oleh kurangnya usaha. Individu dengan motivasi berprestasi tinggi akan merasa marah pada diri sendiri dan merasa menyesal apabila prestasi yang dicapai tidak sebaik apa yang diharapkan, karena ia seharusnya dapat mencapai prestasi yang tinggi kalau ia berusaha lebih keras lagi (Madina, 1998: 21).

Ketiga, selalu menampilkan perasaan suka bekerja keras dibanding individu lain yang mempunyai motivasi berprestasi rendah. Hal ini menjadikan ketangguhan individu dalam menjalankan tugas. Ia akan memelihara kualitas kerja yang tinggi untuk menyelesaikan tugas dengan sukses, untuk dapat mencapai prestasi terbaik yang dapat diraihinya dan mengungguli orang lain (Heckhausen, 1967: 70).

Keempat, mempunyai satu pertimbangan dalam memilih tugas dengan tingkat kesulitan sedang, yaitu tugas yang tidak terlalu mudah tetapi juga tidak terlalu sukar. Hal ini dikarenakan orientasi motivasi berprestasi adalah adanya kesuksesan sebagai nilai prestasi, sehingga tugas yang terlalu mudah tidak bernilai tantangan dan tugas yang terlalu sulit akan sedikit memberikan kemungkinan untuk berhasil.

Murray sebagaimana dikutip oleh Winardi (1997) merumuskan kebutuhan akan prestasi tersebut sebagai keinginan: “melaksanakan sesuatu tugas atau pekerjaan yang sulit. Menguasai, memanipulasi, atau mengorganisasi obyek-obyek fisik, manusia, atau ide-ide melaksanakan hal-hal tersebut secepat mungkin dan seindependen mungkin, sesuai kondisi yang berlaku. Mengatasi kendala-kendala, mencapai standar tinggi. Mencapai performa puncak untuk diri sendiri. Mampu menang dalam persaingan dengan pihak lain. Meningkatkan kemampuan diri melalui penerapan bakat secara berhasil.”

Menurut McClelland, karakteristik orang yang berprestasi tinggi (*high achievers*) memiliki tiga ciri umum yaitu: (1) sebuah preferensi untuk mengerjakan tugas-tugas dengan derajat kesulitan moderat; (2) menyukai situasi-situasi di mana kinerja mereka timbul karena upaya-upaya mereka sendiri, dan bukan karena faktor-faktor lain, seperti kemujuran; dan (3) menginginkan umpan balik tentang keberhasilan dan kegagalan mereka, dibandingkan dengan mereka yang berprestasi rendah.

Pada sumber lain, Mc Clelland (1964: 165-178) dalam penelitiannya mengajukan pertanyaan tunggal yaitu berkisar pada penentuan kelompok masyarakat mana yang

sesungguhnya bertanggung jawab terhadap proses modernisasi negara-negara berkembang. Menurutnya, yang paling bertanggungjawab terhadap pencapaian kemajuan negara-negara berkembang adalah kaum wiraswastawan domestik. Olehnya itu, Mc Clelland menyarankan kepada para peneliti hendaknya perlu mengamati lebih jauh dan dalam, khususnya tentang pengujian semangat dan individu wiraswastawan dan bukan hanya berhenti pada penentuan indikator-indikator ekonomis.

Demikian juga para pengambil kebijaksanaan negara tidak lagi membatasi lingkup investasi dananya pada pembangunan prasarana dasar ekonomi, tetapi hendaknya mulai melakukan investasi pada pengembangan sumber daya manusia, dalam hal ini yang dimaksudkan adalah etos kerja. Sementara itu, Hagen (1962) mengatakan bahwa orang-orang di negara-negara berkembang kurang kreatif, kurang punya kemauan untuk mengambil inisiatif.

Menurut Mc Clelland ekonomi suatu bangsa memungkinkan akan tumbuh pesat bukan karena didorong oleh faktor eksternal, tetapi lebih merupakan faktor internal yakni pada nilai-nilai dan motivasi yang mendorong untuk mengeksploitasi peluang untuk meraih kesempatan. Dengan dorongan internal itulah yang dapat membentuk dan merubah nasib sendiri.

Seseorang akan berhasil ketika dalam dirinya timbul suatu khayalan atau mimpi dan mimpi ini punya kaitan dengan dorongan dan perilaku (N'ach) yakni nafsu untuk bekerja secara baik, bekerja tidak demi pengakuan sosial atau gengsi tetapi dorongan kerja demi memuaskan batin dari dalam. Bagi

mereka yang mempunyai dorongan N'ach tinggi akan bekerja lebih keras belajar lebih cepat.

2. Siri'.

Siri' adalah sebagai daya pendorong yang bisa ditujukan ke arah pembangkitan tenaga untuk membanting tulang, bekerja mati-matian, demi suatu pekerjaan atau usaha (Mattulada, 1985: 12). Errington (1989) mengemukakan bahwa untuk orang Bugis Makassar tidak ada tujuan hidup lebih tinggi daripada menjaga siri'nya. Siri' tidak saja bersifat menentang saja, tetapi juga merupakan perasaan halus dan suci (Wahid, 2008: 37). Nilai siri' merupakan acuan tindakan, termasuk tindakan yang berhubungan dengan pencapaian tujuan di bidang ekonomi. Menurut Rahim (dalam Salman, 2006) pada aspek ekonomi kehidupan masyarakat Bugis Makassar, tidak bekerja dan lemah usaha dianggap sesuatu yang menimbulkan siri', sesuatu yang merendahkan harga diri. Dengan demikian menurut Salman (2006), di satu sisi nilai siri' adalah sumber acuan tindakan, di sisi lain malas bekerja dan lemah usaha dianggap melanggar nilai itu sendiri. Ini berarti nilai siri' berfungsi mendorong orang untuk bekerja keras dalam mencapai tujuan di bidang ekonomi.

C. Konsep Pedagang

Dalam aktivitas sehari-hari pedagang diartikan sebagai orang atau institusi yang memperjualbelikan produk atau barang kepada konsumen, baik secara langsung maupun tidak

langsung. Secara garis besarnya, pedagang dapat dibagi ke dalam beberapa golongan. Ditinjau dari perspektif ekonomi, Wiratmo (2006; Alma, 1993) menggolongkan pedagang menurut jalur distribusi yang dilakukan, yaitu; (1) pedagang distributor (tunggal), pedagang yang memegang hak distribusi satu produk dari perusahaan tertentu; (2) pedagang (partai) besar yaitu pedagang yang membeli suatu produk dalam jumlah yang besar yang dimaksudkan untuk dijual kepada orang lain; dan (3) Pedagang eceran yaitu pedagang yang menjual produk langsung kepada konsumen.

Ditinjau dari perspektif sosiologi ekonomi, pedagang dibedakan berdasarkan pengguna dan pengelolaan pendapatan yang dihasilkan dari perdagangan dan hubungannya dengan ekonomi keluarga. Damsar (2002: 95) menggolongkan pedagang atas:

1. Pedagang profesional, yaitu pedagang yang menjadikan aktivitas berdagang merupakan sumber pendapatan utama dan satu-satunya bagi ekonomi keluarga. Pedagang profesional mungkin saja pedagang kecil pedagang, besar atau distributor, Di negara berkembang seperti Indonesia, pedagang semacam ini cukup banyak dan mempunyai peranan yang sangat penting dalam memperkuat ekonomi keluarga. Apabila mereka tidak melakukan kegiatan dagangannya, maka ekonomi keluarga akan mengalami gangguan.
2. Pedagang semi profesional, pedagang yang aktivitas perdagangannya bukan menjadi sumber utama ekonomi keluarga.
3. Pedagang subsistensi, yaitu pedagang yang menjual produk atau barang hasil aktivitasnya sendiri ke pasar-pasar untuk memenuhi ekonomi rumah tangganya.

Seorang petani menjual hasil pertaniannya ke pasar. Seorang nelayan yang menjual hasil tangkapannya ke pasar, hasil penjualan dari perdagangan semacam ini digunakan untuk membeli barang-barang kebutuhan lainnya yang sifatnya subsistensi lainya seperti kebutuhan sandang dan pangan.

4. Pedagang semu, orang yang melakukan kegiatan perdagangan karena hoby, atau hanya ingin mendapat suasana baru atau mengisi waktu luang. Pedagang ini tidak mengharapkan kegiatan perdagangannya sebagai sarana untuk memperoleh uang sebagai keuntungan, bahkan mungkin saja sebaliknya, mereka memperoleh kerugian. Pedagang seperti ini banyak ditemukan di pasar loakan di negara maju. Dasmir mengatakan pedagang semacam ini banyak ditemukan di Jerman, mereka berdagang sambil berekreasi, menghabiskan waktu akhir pekan untuk berkemonikasi dengan orang lain setelah mereka melewati 5 hari kerja yang penuh dengan kemonotonan hidup. Tidak jarang mereka memberikan secara cuma-cuma kepada pengunjung yang datang di tempatnya.

D. Perilaku Ekonomi (Keterlekatan)

Pandangan humanisme yang dikemukakan oleh Rogers (Rahmat, 1998) menunjukkan bahwa perilaku manusia berpusat pada konsep diri, yaitu persepsi manusia tentang identitas dirinya yang bersifat fleksibel dan berubah-ubah serta muncul dari suatu medan fenomenal. Dengan demikian, manusia berperilaku untuk mempertahankan, meningkatkan, dan mengaktualisasikan diri, yakni individu beraksi pada situasi yang sesuai dengan persepsi tentang dirinya dan dunianya. Sejalan dengan itu, Ancok (1995: 106) mengatakan bahwa perilaku manusia adalah hasil interaksi antara faktor

kepribadian manusia dan faktor-faktor yang ada di luar dirinya (faktor lingkungan). Karena itu, perilaku manusia dalam kehidupan sosial perlu dipahami secara mendalam terutama tentang unsur-unsur yang menjadi daya penggerak dalam bertindak atau berinteraksi dengan sesama dan lingkungannya.

Pendapat lain dikemukakan oleh Weber (2006) yang mengatakan bahwa perilaku itu hendak mencapai suatu tujuan, atau ia didorong oleh motivasi. Weber lebih lanjut mengemukakan bahwa studi kehidupan sosial yang mempelajari pranata dan struktur sosial dari luar saja, seakan-akan tidak ada *inside-story*, dan karena itu mengesampingkan pengarahan diri oleh individu, tidak menjangkau unsur utama dan pokok dari kehidupan itu. Melalui konsep-konsep yang disebut *ideal types*, sosiologi harus berusaha untuk menjelaskan dan menerangkan kelakuan manusia dengan menyelami dan memahami seluruh sistem, arti maksud subyektif yang mendahului, dan menyusul.

Berdasarkan konsep *ideal types* tersebut, Weber (2006) mengemukakan klasifikasi perilaku sosial, di mana ia membedakan atas empat tipe perilaku yaitu:

1. Perilaku yang diarahkan secara rasional kepada tercapainya suatu tujuan, baik untuk tujuan itu sendiri maupun segala tindakan yang diambil dalam rangka tujuan itu, dan akibat-akibat sampingan yang timbul, dipertimbangkan dengan otak dingin.
2. Perilaku yang berorientasi pada suatu nilai. Orang mengatur hidup mereka demi nilai itu sendiri. Tingkahlaku orang yang dengan tidak menghitung pengorbanan bagi mereka sendiri, bertindak sesuai

dengan apa yang mereka yakini merupakan kewajiban, kehormatan, panggilan religius, atau hal apapun yang mereka anggap penting. Tipe kelakuan ini bersifat rasional sebab si pelaku mau menanggung segala resiko yang berkaitan dengan keyakinannya.

3. Perilaku afektif atau emosional, yakni mereka yang bertindak di bawah pengaruh ketegangan emosional.
4. Kelakuan tradisional, yaitu perilaku yang sudah menjadi rutin, bersifat kebiasaan sehari-hari tanpa memikirkan tujuan atau latar belakang motivasional mereka.

Dari beberapa pengertian perilaku yang diungkapkan, maka dapat dikemukakan bahwa terjadinya perubahan suatu perilaku seseorang diperlukan suatu perubahan pola pikir di mana hal itu perlu ditunjang dengan proses pendidikan. Sebagaimana Morgan (Nirmala, 1999) mengemukakan bahwa setelah terjadi perubahan pola pikir dalam bentuk perubahan cara berpikir, bersikap, dan bertindak diharapkan perubahan ini akan mendorong terjadinya sikap. Bilamana perubahan sikap terjadi, dapat diharapkan terjadinya perubahan perilaku. Persepsi terhadap obyek atau kondisi tertentu akan memengaruhi sikap dan tingkah laku seseorang terhadap obyek atau kondisi tersebut.

Sejalan dengan itu, Adam Smith (Poli, 2002: 4) mengemukakan bahwa ada tiga pasang kecenderungan moral pada manusia yang menjadi hukum yang mengendalikan pola perilaku manusia di dalam masyarakat, yaitu:

1. Cinta kepada diri sendiri dan simpati kepada sesama manusia (*self-love and sympathy*)

2. Keinginan untuk bebas dan keterikatan pada sopan-santun berperilaku di dalam masyarakat (*the desire to be free and a sense of propriety*).
3. Kebiasaan kerja untuk memenuhi kebutuhan sendiri dan menukarkan hasil kerja dengan hasil kerja orang lain (*the habit of labour and the propensity to exchange*).

Pemahaman simpati menurut Smith (Poli, 2002: 10) tersebut, muncul dari keinginan alami di dalam diri seseorang untuk mengidentifikasi diri dengan perasaan orang lain. Kecenderungan ini dapat mendorong orang untuk memelihara hubungan baik dengan orang lain, yang menjadi dasar tindakan-tindakan baik yang membawa keteraturan di dalam kehidupan masyarakat. Adapun unsur-unsur yang perlu dipahami dalam pengertian perilaku adalah yang berkaitan dengan nilai, sikap, dan motivasi, sebagaimana Kluckohn (Muller, 1996: 6) mengemukakan bahwa nilai adalah suatu konsepsi eksplisit atau implisit yang membedakan karakteristik individu atau kelompok yang diharapkan, yang memengaruhi adanya cara, alat dan tujuan tindakan. Pendapat ini didukung oleh Azwar (2002: 11) yang mengatakan bahwa karakteristik individu meliputi berbagai variabel seperti motif, nilai-nilai, sifat kepribadian dan sikap saling berinteraksi satu sama lain dan kemudian berinteraksi pula dengan faktor-faktor lingkungannya dalam menentukan perilaku, bahkan kadang-kadang kekuatannya lebih besar daripada karakteristik individu.

Bagaimana dengan perilaku ekonomi?. Ada satu konsep yang dikemukakan oleh Granovetter yaitu keterlekatan. Pemikiran ini dapat dirujuk pada tiga proposisi utama yang diajukan oleh Swedberg dan Granovetter (1992: 6-19), sebagai berikut: (1) tindakan ekonomi adalah suatu bentuk dari

tindakan sosial; (2) tindakan ekonomi disituasikan secara sosial; (3) institusi-institusi ekonomi dikonstruksi secara sosial. Ketiga proposisi tersebut berakar dari pemikiran Weber yang dikembangkan secara lebih luas dan tajam oleh Swedberg dan Granovetter.

Memahami tindakan ekonomi sebagai bentuk dari tindakan sosial dapat dirujuk kepada konsep tindakan sosial yang diajukan oleh Weber. Menurutnya tindakan ekonomi dapat dipandang sebagai suatu tindakan sosial sejauh tindakan tersebut memperhatikan tingkah laku orang lain. Memberi perhatian ini dilakukan secara sosial dalam berbagai cara misalnya memperhatikan orang lain, berbicara dengan mereka, berpikir tentang mereka, dan memberi senyum kepada mereka. Lebih jauh Weber menjelaskan bahwa aktor selalu mengarahkan tindakannya kepada perilaku orang lain melalui makna-makna yang terstruktur. Itu berarti bahwa aktor menginterpretasikan (*vertehen*) kebiasaan-kebiasan, adat dan norma-norma yang dimiliki, dalam sistem hubungan sosial yang sedang berlangsung.

Menurut Granovetter, konsep keterlekatan sebagai review, merupakan alternatif konsep dalam memahami pemikiran tentang perilaku ekonomi yang sebelumnya telah berkembang dalam sosiologi dan ekonomi. Granovetter (1985) menemukan dalam literatur sosiologi dan ekonomi perdebatan antara kubu *oversocialized* dan *undersocialized*. Kubu *oversocialized* memandang bahwa semua perilaku ekonomi seperti memilih pekerjaan, melaksanakan profesi, menjual, membeli, menabung, dan lain sebagainya tunduk dan patuh terhadap segala sesuatu yang diinternalisasi dalam kehidupan sosial seperti nilai, norma, adat kebiasaan, dan tata kelakuan.

Kubu *undersocialized* melihat kepentingan individu di atas segala-galanya. Kubu ini tidak melihat ada ruang bagi pengaruh budaya, agama dan struktur sosial terhadap tindakan ekonomi. Karena itu, kubu ini memandang setiap tindakan ekonomi merupakan refleksi dari suatu pencapaian perolehan keuntungan pribadi. Persoalan untung rugi merupakan hal utama yang menjadi pertimbangan (*cost benefit ratio*). Jika keuntungan ada di depan mata, maka seseorang akan meraihnya meski nilai dan norma adat atau agama melarang tindakan ekonomi tersebut. Sebaliknya jika kerugian akan diperoleh bila suatu tindakan dilakukan, maka ia akan menghindari untuk tidak melaksanakan tindakan tersebut.

Granovetter melihat bahwa dikotomi *oversocialized-undersocialized* bukanlah suatu penggambaran yang tepat terhadap realitas tindakan ekonomi. Sebab dalam kenyataannya, tindakan ekonomi melekat pada setiap jaringan hubungan sosial dan/atau institusi sosial, tindakan ekonomi yang termasuk dalam *oversocialized* maupun yang *undersocialized*. Orang yang berorientasi pada keuntungan pribadi atau *self interest*, dalam kenyataannya, juga mengantisipasi tindakan orang lain.

Konsep keterlekatan menurut pandangan Granovetter merupakan tindakan/perilaku ekonomi yang disituasikan secara sosial dan melekat dalam jaringan sosial personal yang sedang berlangsung di antara para aktor. Ini tidak hanya terbatas terhadap tindakan aktor individual sendiri, tetapi juga mencakup perilaku ekonomi yang lebih luas, seperti penetapan harga dan institusi-institusi ekonomi, yang semuanya terpendam dalam suatu jaringan hubungan sosial.

Jaringan hubungan sosial adalah “suatu rangkaian hubungan yang teratur atau hubungan sosial yang sama di antara individu-individu atau kelompok-kelompok” (Granovetter dan Swedberg, 1992: 9). Tindakan yang dilakukan oleh anggota jaringan adalah “terlekat”, karena ia diekspresikan dalam interaksi dengan orang lain. Cara seorang terlekat dalam jaringan hubungan sosial adalah penting dalam penentuan banyaknya tindakan sosial dan jumlah dari hasil institusional. Misalnya apa yang terjadi dalam produksi, distribusi, dan konsumsi sangat banyak dipengaruhi oleh keterlekatan orang dalam hubungan sosial (Granovetter, 1992: 14).

Dalam perilaku ekonomi, melekat konsep kepercayaan (*trust*). Pertanyaan selanjutnya adalah bagaimana suatu kepercayaan bisa muncul dalam suatu perilaku ekonomi?. Pendekatan aktor teratomisasi yang berakar dari pendekatan ekonomi neo-klasik yakin bahwa kepercayaan merupakan institusi sosial yang berakar dari hasil evolusi kekuatan-kekuatan politik, sosial, sejarah, dan hukum dipandang sebagai solusi yang efisien terhadap fenomena ekonomi tertentu. Kecurangan atau penyalahgunaan kepercayaan haruslah dihindari, karena aransemen institusional telah membuatnya menjadi suatu taruhan yang sangat mahal untuk terlibat di dalamnya.

Sebaliknya pendekatan aktor yang lebih tersosialisasi, memandang bahwa kepercayaan merupakan moralitas umum dalam perilaku ekonomi. Karena itu, semua tindakan aktor haruslah merujuk, tunduk dan patuh secara otomatis terhadap moralitas tersebut. Dalam hal itu menjunjung tinggi nilai-nilai kepercayaan. Moralitas tersebut dipandang sesuatu yang

umum dan universal terjadi dalam perilaku ekonomi. Kepercayaan tidak muncul dengan seketika tetapi terbit dari proses hubungan antara pribadi dari aktor-aktor yang sudah lama terlibat dalam perilaku ekonomi secara bersama. Kepercayaan bukanlah merupakan barang baku (tidak berubah), tetapi sebaliknya, ia terus menerus ditafsirkan dan dinilai oleh para aktor yang terlibat dalam hubungan perilaku ekonomi.

Memperhatikan berbagai pendapat para ahli, maka dapat disimpulkan bahwa perilaku ekonomi adalah perbuatan yang berhubungan dengan tindakan, merencanakan, mengelola dan memilih kegiatan yang akan dilakukan yang berhubungan dengan pemenuhan kebutuhan. Dengan demikian, perilaku ekonomi pedagang dapat dilihat dari perbuatan pedagang, untuk: (1) Mendapatkan modal, pengadaan barang dagangan, (2) pemilihan barang dagangan, (3) pemilihan tempat berjualan, (4) penawaran barang, (4) mendapatkan modal, (5) menggunakan pendapatan.

E. Interaksionisme Simbolik

Selanjutnya untuk lebih memahami bagaimana bentuk perilaku ekonomi perempuan janda pedagang di Sidrap, misalnya bagaimana mereka menarik perhatian konsumen, mereka akan banyak melakukan interaksi dengan orang lain. Selaku pedagang yang mengandalkan kemampuan berinteraksi dengan orang lain, apakah itu konsumen atau pelaku-pelaku ekonomi lainnya, maka teori interaksi simbolik perlu dijadikan sebagai pisau analisisnya. Teori ini menempatkan individu seperti hidup dalam lingkungan simbolik, secara konstan ia menginterpretasikan simbol-simbol di sekitar mereka. Dengan menghubungkan diri mereka

dengan simbol-simbol tertentu, orang kemudian menggambarkan konsep diri mereka melalui interaksinya dengan orang lain.

Beberapa tokoh interaksionisme simbolik sesudah Mead, seperti Blumer (1969), Meltzer (1978), Rose (1962), dan Snow (2001), sebagaimana diuraikan oleh Ritzer dan Goodman (2004:289), telah mencoba menguraikan sejumlah prinsip dasar dari teori interaksionisme simbolik, sebagai berikut: (a) tidak seperti binatang, manusia dibekali kemampuan untuk berfikir; (b) kemampuan berpikir dibentuk oleh interaksi sosial; (c) dalam interaksi sosial manusia mempelajari arti dan simbol yang memungkinkan mereka menggunakan kemampuan berfikir mereka yang khusus itu; (d) makna dan simbol memungkinkan manusia melanjutkan tindakan khusus dan berinteraksi; (e) manusia mampu mengubah arti dan simbol yang mereka gunakan dalam tindakan dan interaksi berdasarkan penafsiran mereka terhadap situasi; (f) manusia mampu membuat kebijakan modifikasi dan perubahan, sebagian karena kemampuan mereka berinteraksi dengan diri mereka sendiri, yang memungkinkan mereka menguji serangkaian peluang tindakan, menilai keuntungan dan kerugian relatif mereka, dan kemudian memilih satu di antara serangkaian peluang tindakan itu; dan (g) pola tindakan dan interaksi yang saling berkaitan akan membentuk kelompok dan masyarakat.

Interaksionisme simbolik memokuskan perhatian pada upaya orang untuk mengalami secara logis hal-hal yang berkaitan dengan pemaknaan-pemaknaan. Selain itu, memandang interaksi sosial sebagai suatu proses umpan balik di mana orang mencoba mengendalikan pengalaman diri mereka sendiri dengan pengalaman orang lain, serta

mempelajari bagaimana proses-proses mental menghubungkan informasi sosio-kultural dengan pemikiran serta tindakan individu (lihat Schneider & Heise, 1995). Berikut diuraikan beberapa pandangan dari tokoh-tokoh interaksionisme simbolik, seperti William James, Charles Horton Cooley, John Dewey, dan Herbert Blummer, masing-masing dengan penekanan yang berbeda.

James adalah ilmuwan sosial pertama yang mengembangkan konsep yang jelas mengenai diri (Turner, 1991: 370). Menurutnya, manusia memiliki kapasitas untuk memandang dirinya sebagai obyek dan kemudian mengembangkan rasa-diri (*self-feelings*) serta sikap terhadap diri mereka sendiri. Salah satu ungkapannya yang terkenal yakni: "*a man has as many sosial selves as there are individuals who recognize him*" (Turner, 1991: 370). Dengan ungkapan James itu, dapat dipahami bahwa seseorang, misalnya, dapat berperilaku seperti konsumtif dalam membelanjakan uangnya tetapi juga bisa sangat selektif, bergantung dengan siapa ia berinteraksi ketika itu.

Dalam pandangan Cooley, individu yang berinteraksi dengan orang lain membayangkan bagaimana orang lain mengevaluasi mereka, dan dengan itu mereka menemukan citra diri atau rasa-diri dan sikap mereka. Cooley menyebutnya "*the looking glass selves*". Gerak-isyarat orang lain terlihat sebagai cermin yang di dalamnya orang-orang melihat dan mengevaluasi diri mereka, sama seperti mereka melihat dan mengevaluasi obyek-obyek lain dalam lingkungan sosial mereka.

Dewey menekankan pada proses penyesuaian diri manusia pada dunia, bahwa pikiran (*mind*) seseorang

berkembang dalam rangka usahanya untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan, dan bahwa pikiran tersebut ditunjang oleh interaksinya dengan orang lain. Thomas memperkenalkan *the definition of the situation* dalam sosiologi interaksi, yaitu bahwa manusia tidak langsung memberikan tanggapan (*response*) terhadap rangsangan (*stimulus*) sebagaimana halnya makhluk lain. Sebelum bertindak untuk menanggapi manusia melakukan penilaian dan pertimbangan terlebih dahulu mendefinisikan suatu rangsangan dari luar, individu selalu melakukan seleksi, mendefinisi situasi, memberi makna pada situasi yang dihadapinya. Jadi mengapa orang lalu memilih berperilaku seperti itu, karena hasil dari interaksi dengan orang lain yang mampu membaca situasi berbagai stimulus dari orang lain.

Blummer mengembangkan pikiran interaksionisme simbolik dalam tiga premis: (1) manusia bertindak terhadap sesuatu atas dasar makna sesuatu tersebut bagi mereka; (2) makna merupakan suatu produk sosial yang muncul dalam proses interaksi antarmanusia; (3) penggunaan makna oleh para pelaku berlangsung melalui suatu proses penafsiran. Dengan kata lain manusia dilihat saling menafsirkan atau membatasi masing-masing tindakan itu menurut metode stimulus respon. Seorang tidak langsung memberi respon pada tindakan orang lain, tetapi didasari oleh pengertian yang diberikan kepada tindakan itu.

Berdasarkan dari ulasan teoritis dikaitkan dengan fenomena yang dilukiskan dalam latar belakang masalah, maka penulis mengasumsikan bahwa: (1) pilihan rasional adalah suatu bentuk pemaknaan terhadap status janda, mereka memaknai bahwa status janda juga punya peranan dalam masyarakat sehingga ada waktunya status ini menjadi sebuah

pilihan; (2) etos kerja suku Bugis Makassar lebih dikenal dengan budaya siri'. Siri adalah daya dorong yang bisa ditujukan ke arah pembangkitan tenaga untuk membanting tulang, bekerja mati-matian, demi suatu pekerjaan atau usaha; (3) keterlekatan yang dimiliki oleh perempuan janda merupakan tindakan ekonomi yang disituasikan secara sosial dalam menentukan berbagai jenis interaksi sosial seperti: menarik konsumen, akses modal, dan pengembangan jaringan usaha; (4) interaksi simbolik berhubungan dengan kemampuan mengekspresikan sejumlah pesan komunikatif yang menentukan hubungan antara penjual dan pembeli, antarpedagang, produsen, dan unsur pelaku ekonomi lainnya.

F. Perilaku Pertukaran

Homans (Poloma, 2004: 59) bertumpu pada asumsi bahwa orang terlibat dalam perilaku untuk memperoleh ganjaran atau menghindari hukuman. Homans melihat semua perilaku sosial adalah hasil dari pertukaran. Pertukaran perilaku untuk memperoleh ganjaran adalah prinsip ekonomi sederhana. Seorang dapat mempertukarkan pelayanannya untuk memperoleh upah. Dengan upah yang mereka terima, dapat dibelanjakan dalam berbagai kebutuhan, seperti membeli kebutuhan sehari-hari, menabung, membeli barang produksi dan berbagai kegiatan ekonomi lainnya. Setiap kegiatan seperti itu dianggap sebagai pertukaran ekonomi. Homans melihat hasil dari pertukaran ekonomi tidak hanya menghasilkan perilaku ekonomi tetapi juga menghasilkan perilaku sosial, seperti terjadinya persahabatan, kepuasan, dan mempertinggi harga diri, terhindar dari pengangguran.

Dalam kaitan dengan pertukaran seperti yang di uraikan oleh Homans, ilmu ekonomi dapat menggambarkan hubungan-hubungan pertukaran dan sosiologi dapat menggambarkan struktur-struktur sosial di mana pertukaran itu terjadi. Akan tetapi menurut Homans, yang memegang kunci dari pertukaran adalah teori perilaku dari Skinner yang terdiri atas proposisi-proposisi.

Menurut Homans (Poloma, 2004: 61), proses pertukaran dapat dijelaskan lewat lima proposisi yang saling berhubungan dan berasal dari psikologi Skinnerian. Proposisi itu adalah:

1. Proposisi sukses; dalam setiap tindakan, semakin sering tindakan tertentu memperoleh ganjaran, maka kian kerap ia akan melakukan tindakan itu.
2. Proposisi stimulus; jika di masa lalu terjadi stimulus yang khusus atau seperangkat stimuli, merupakan peristiwa di mana tindakan seseorang memperoleh ganjaran, maka semakin mirip stimuli yang ada sekarang ini dengan yang lalu itu, akan semakin mungkin seseorang melakukan tindakan serupa atau yang agak sama.
3. Proposisi nilai; semakin tinggi nilai suatu tindakan, maka kian senang seseorang melakukan tindakan itu.
4. Proposisi Deprivasi-Sati; semakin sering di masa yang baru berlalu seseorang menerima suatu ganjaran tertentu, maka semakin kurang bernilai bagi orang tersebut peningkatan setiap unit ganjaran.
5. Proposisi Restu-agresi; bila tindakan seseorang tidak memperoleh ganjaran yang diharapkannya, atau menerima hukuman yang tidak di inginkan, maka dia akan marah dan menjadi sangat cenderung menunjukkan perilaku agresif dan hasil perilaku menjadi lebih bernilai baginya. Bila mana tindakan seseorang ganjaran yang

diharapkannya, khusus ganjaran yang lebih besar dari yang dikiranya, atau tidak memperoleh hukuman yang diharapkannya, maka dia akan merasa senang, dia akan lebih mungkin melakukan perilaku yang disenanginya, dan hasil dari perilaku yang demikian akan menjadi lebih bernilai baginya.

Proposisi-proposisi yang telah diungkapkan oleh Homans, menunjukkan bahwa perilaku individu sangat tergantung dari ganjaran apa yang telah dan mungkin akan diperolehnya. Bila ganjaran itu memuaskan baginya, maka terdapat kecenderungan untuk mengulang perilaku yang serupa pada masa yang akan datang, dan sebaliknya bila ganjaran yang diperolehnya tidak memuaskan, maka terdapat kecenderungan untuk tidak mengulangi perilaku serupa pada masa yang akan datang. Dalam bahasa ekonomi, jika kegiatan yang dilakukan memberikan keuntungan baginya maka ia cenderung untuk mengulangi kegiatan semacam itu, akan tetapi jika kegiatan itu tidak memberikan keuntungan maka ia akan cenderung untuk mencari kegiatan yang lain yang mungkin dapat menguntungkan baginya.

G. Etos Kerja

Etos kerja merupakan mekanisme yang bersifat batin, yang akan menggerakkan ruh untuk rela bekerja keras dan pantang menyerah bersumber pada keimanan. Tanpa pencerahan iman, etos kerja akan mendorong manusia pada perbuatan-perbuatan yang berlawanan dengan moralitas. Orang-orang Protestan misalnya, memiliki etos kerja yang bersumber pada etika Protestan, yang menganggap kerja adalah panggilan suci. Etika Protestan terbukti bisa

memberikan spirit bagi orang-orang Protestan untuk selalu bekerja keras, melakukan inovasi-inovasi sebagai upaya pencapaian kemakmuran hidup dan kesejahteraan spiritual. Etika Protestan merupakan hasil penelitian yang dilakukan Max Weber terhadap sekelompok penganut sekte Protestan Calvinist. Berpijak pada hasil penelitian Max Weber, salah satu penelitian terhadap sekelompok masyarakat di Jerman menunjukkan bahwa, tokoh bisnis modern, pemilik modal, para karyawan perusahaan yang memiliki keahlian tinggi, para staf terdidik yang memiliki keahlian profesional, baik di bidang teknis maupun komersial dalam sampel penelitian tersebut sebagian besar adalah orang-orang protestan.

Sementara, realitas dalam perkembangan peradaban dunia menunjukkan bahwa masih banyak umat Islam di belahan dunia yang dianggap sebagai umat yang lemah dalam kemampuan ilmu pengetahuan dan teknologi. Padahal Islam juga memiliki falsafah hidup terkait dengan kerja yang bersumber dari Al Quran, yakni : bekerja bertujuan meraih ridha Allah SWT (inilah yang disebut etos kerja muslim).

Weber (2006) memberi peringatan keras bahwa agama yang bersemangat modernlah yang akan memberikan dorongan moril terhadap pertumbuhan usaha di bidang ekonomi. Dalam artian, bahwa agama dapat memberikan pengaruh terhadap dan kemajuan usaha di bidang ekonomi secara berkelanjutan. Terbukti, banyak di antara kalangan yang memiliki moralitas keagamaan, pada gilirannya akan semakin termotivasi untuk beretos kerja tinggi sesuai dengan bekal kemampuan maupun kecerdasan dalam membangun usaha.

Terlepas dari hal itu, agama dan etos kerja memang memiliki wilayah yang berbeda. Agama bergerak dalam dimensi ritual, sedang dagang atau usaha adalah berdimensi duniawi untuk mencari nafkah hidup. Namun, pada wilayah yang lain, agama dan dagang memiliki relevansi yang cukup signifikan sebagai salah satu motivasi spiritual menuju tambahan nilai kebaikan dan amal bagi keluarga dan orang lain

Keterkaitan antara agama dan etos dagang, dapat kita lihat dari *spirit* keagamaan yang dimiliki pedagang atau pengusaha ketika aktivitas perekonomian bangsa nyaris lumpuh total, terutama aktivitas ekonomi yang bergerak di bidang *real estate*, properti maupun pabrik-pabrik elektronik. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa *spirit* keagamaan yang tertanam dalam pribadi pedagang (masyarakat) dapat menopang mereka untuk lebih *survive* dalam menanamkan modalnya.

Salah satu buktinya, adalah penelitian yang dilakukan Robert N. Bellah (1957), yang mencoba menelusuri masyarakat Jepang pada tradisi agama Tokugawa. Sekalipun, diterpa gelombang modernisasi, mereka masih tetap menyimpan kekuatan sebagai pendobrak terhadap semangat usaha ekonomi masyarakat. Agama Tokugawa dianggap Bellah tetap memiliki semangat untuk membantu pada modernisasi dan berekonomi. Bahkan, motivasi dalam meningkatkan produksi dalam negeri, semakin dijadikan langkah primordial untuk terlepas dari gejolak ekonomi yang tidak stabil. Sehingga, mereka mempunyai daya saing yang sangat kuat untuk tetap berpacu dengan perekonomian yang terbatas. Akhirnya, dengan rasa optimisme yang tinggi, kemandirian

bangsa dalam menghadapi gejolak ekonomi global niscaya sangat diperlukan.

Lebih jauh Bellah (1957) menegaskan pengaruh agama terhadap institusi keluarga. Untuk menaikkan, memenuhi dan menjaga harga diri keluarga dan kewajiban sakral lainnya untuk keluarga, sikap dan tingkah laku sombong, malas dan tidak jujur dianggap sebagai tingkah laku terkutuk. Seseorang tidak boleh mengurangi dan menjatuhkan nama baik keluarga atau menghancurkan usaha keluarga, karena hal ini akan menimbulkan rasa malu yang luar biasa bagi nenek moyangnya. Dengan kata lain, motivasi usaha ekonomi dari kelas pedagang ini bukan motivasi pribadi, tetapi lebih merupakan motivasi dan kebanggaan keluarga. Jadi, dapat dikatakan bahwa etika kewajiban keluarga ini mendorong terbentuknya seperangkat nilai etika; kejujuran, kualitas dan nama baik, yang selalu dijunjung tinggi, yang kemudian ternyata mendukung nilai-nilai universal dalam tatanan pengembangan usaha ekonomi.

Secara sederhana kata etos dapat didefinisikan sebagai watak dasar dari suatu masyarakat. Perwujudan etos itu dapat dilihat dari struktur dan norma sosial masyarakat itu (Sairin, 2002). Sebagai watak dasar dari masyarakat, etos menjadi landasan bagi perilaku diri sendiri dan lingkungan sekitarnya, yang terpecah dalam kehidupan masyarakat (Geeryz, 1973) karena etos menjadi landaan bagi kehidupan manusia, maka etos itu juga berhubungan dengan aspek evaluatif yang bersifat menilai dalam kehidupan masyarakat (Abdullah, 1982).

Suseno (1992) menjelaskan bahwa terdapat kesamaan antara sikap moral dengan etos, namun tidak identik. Kesamaannya terletak pada kemutlakan sikapnya, sedangkan

perbedaannya terletak pada tekanannya. Sikap moral, menegaskan orientasi pada norma-norma sebagai suatu standar yang harus diikutinya, sementara etos menegaskan bahwa sikap itu merupakan sikap yang sudah mantap dan sudah menjadi kebiasaan, suatu hal yang nyata-nyata memengaruhi dan menentukan bagaimana seseorang atau kelompok orang mendekati atau melakukan sesuatu. Karenanya, istilah etos diungkapkan sebagai semangat dan sikap batin yang tetap pada seseorang atau sekelompok orang sejauh di dalamnya termuat tekanan-tekanan moral dan nilai-nilai moral tertentu (Suseno, 1992).

Kata etos mengandung dua nilai moral sebagai satu kesatuan kebaikan tindakan yang selalu dilakukan atau suatu tindakan terpuji yang sering dilakukan pada bidang profesi tertentu. *Pertama*, orientasi nilai-nilai moral sebagai dasar sikap moral seseorang dalam bersikap dan bertindak sebagai bagian profesinya dan bisa menjadi standar yang sebaiknya atau seharusnya diikuti (norma moral) bagi orang dan masyarakat tertentu pada masanya. *Kedua*, bukti praktiknya dan cara pelaksanaannya tentang hal itu. Eksistensi nilai-nilai moral sebagai dasar sikap moralnya tindakan terpuji ini berarti di satu pihak berada pada dataran pikiran atau konsep, serta di pihak lain, dihayati pelaksanaannya dalam kehidupan atau pada salah satu bidangnya.

Objektivikasi etos merupakan kesatuan tindakan baik pada dataran pemikiran dan perbuatan itu memuat dua aktivitas penilaian terhadap berbagai sikap moral yang terjadi dalam realitas kehidupan sosial untuk suatu masa tertentu. *Pertama*, menilai tentang keberlakuan nilai-nilai moral pada masa tertentu. *Kedua*, menilai bagaimana orang lain pada

masanya harus bersikap agar menjadi manusia yang baik.

Daryono (2007), menjelaskan makna etos sebenarnya mengacu pada sikap manusia terhadap hukum moral yang didasarkan atas keputusan bebasnya, sehingga menjadi semangat dalam sikap batinnya. Dalam artian bahwa etos adalah sesuatu yang dimiliki atau tidak dimiliki dan yang tidak dapat dipaksa. Dengan demikian, etos tidak dapat dibuat begitu saja misalnya karena seseorang hendak menyesuaikan diri dengan lingkungan masyarakat pada masanya.

Suseno (1992) lebih jauh menjelaskan, etos adalah sikap mental, namun karena dalam melakukan pekerjaan atau profesi, dagang misalnya, (etos dagang) atau dalam menjalankan hidup (etos hidup) diharapkan bahkan dituntut adanya sikap tertentu dan menilai sikap-sikap tertentu sebagai tidak memadai. Karena kata etos mendapat arti normatif bagi sikap kehendak yang dituntut agar dikembangkan. Menuntut suatu etos di satu pihak mengandung kritis terhadap etos yang ada (nilai-nilai moral yang berlaku dalam kehidupan), dan mengharuskan sesuatu di dalamnya kepada orang lain sebagai pihak lainnya, etos adalah sikap yang diambil berdasarkan tanggung jawab moralnya (Suseno, 1992). Mengingat sikap moralnya itu sebagai sikap kehendaknya, maka tuntutan peningkatan etos secara implisit memuat tuduhan bahwa nilai-nilai moral yang berlaku dalam kehidupan atau sebagai budayanya, mengandung kehendak kurang baik. Karenanya, pihak yang menuntut etos tahu bagaimana orang lain harus bersikap supaya menjadi manusia baik.

Menurut Sinamo (2005), konsep utama tentang kerja itu adalah mencakup idealisme yang mendasari prinsip-prinsip yang mengatur, nilai-nilai yang menggerakkan, sikap-sikap

yang dilahirkan, standar-standar yang hendak dicapai, termasuk karakter utama, pikiran dasar, kode etik, kode moral, dan kode perilaku bagi para pemeluknya. Jadi, jika seseorang atau suatu komunitas menganut paradigma kerja tertentu dan percaya padanya secara tulus dan serius, serta berkomitmen pada paradigma kerja tersebut, maka kepercayaan itu akan melahirkan sikap kerja dan perilaku kerja yang khas, inilah yang dimaksud dengan etos kerja.

Kehidupan suatu rumah tangga dalam perkembangannya sering terjadi dua kutub yang berbeda yaitu rumah tangga fungsional dan disfungsional. Disfungsional rumah tangga akan berdampak pada perceraian (janda) pada seorang perempuan. Perempuan yang berstatus janda akan berdampak pada aspek kehidupan karena berada pada tatanan kehidupan baru dalam rumah tangga. Kondisi ini akan berdampak pada motivasi seorang janda untuk hidup mandiri dalam memenuhi kebutuhan hidup baik untuk dirinya maupun untuk keluarga dalam rangka memenuhi kebutuhan baik sandang-pangan maupun kebutuhan psiko-sosial dalam kehidupan bermasyarakat.

Ada 3 faktor yang diasumsikan memengaruhi motivasi janda dalam menata kehidupan barunya yaitu: (1) Penyebab perceraian: yang dapat dilihat dari perceraian oleh karena ditinggalkan suami atau karena suami meninggal dunia; (2) Dukungan support sistem baik dari keluarga maupun apresiasi masyarakat tentang status janda; dan (3) Respon biopsikososial (respon yang timbul pada dirinya setelah memahami statusnya sebagai janda) dahulu tinggal bersama suami yang dicintainya dan sekarang sudah tidak ada.

Apresiasi masyarakat tentang status janda di Sidrap merupakan faktor pendukung yang dapat memotivasi janda

untuk bangkit dan menata kehidupan dalam kemandiriannya. Berdagang menjadi pilihan profesi dengan pertimbangan bahwa: (1) berdagang tidak menggunakan kekuatan fisik berlebihan sehingga bisa dilakukan oleh perempuan; (2) Berdagang membutuhkan mobilitas tinggi untuk membuka jaringan sosial di masyarakat sehingga dapat mengurangi kejenuhan sehari-hari; (3) Aktivitas berdagang tidak menemukan banyak hambatan karena didukung oleh sarana transportasi dan komunikasi yang baik dan modern; (4) berdagang membutuhkan perilaku sosial (kebebasan aktifitas) di masyarakat yang mudah dilakoni oleh janda karena telah hidup tanpa ikatan/hidup sendiri.

Pekerjaan berdagang adalah suatu aktivitas yang dilakukan dengan interaksi antara individu dengan individu lainnya sehingga diperlukan perilaku yang dibutuhkan kedua individu tersebut. Dengan demikian, dalam kegiatan berdagang diperlukan perilaku ekonomi yang disituasikan secara sosial dan melekat dalam jaringan sosial personal yang sedang berlangsung di antara para aktor (keterlekatan oleh Granovetter). Teori ini mengungkapkan bahwa dalam perilaku ekonomi dibutuhkan keterlekatan yang kuat untuk membangun hubungan social antara individu yang satu dengan individu-individu atau kelompok-kelompok lainnya. Dengan hubungan yang melekat pada dua individu atau kelompok ini, maka terbina pula *trust* (kepercayaan) yang kuat. Melekatnya hubungan sosial dan kepercayaan yang kuat juga didasari oleh moral dan etika yang baik. Dengan perilaku ekonomi yang demikianlah yang membuahkan keberhasilan atau kesuksesan dalam pekerjaan berdagang.

BAB III

KARAKTERISTIK JANDA PEDAGANG

Karakteristik secara umum diartikan sebagai ciri khas yang melekat pada seseorang atau suatu komunitas dan hal tertentu. Pemahaman tentang karakteristik akan memberi kemudahan kepada kita untuk memahami lebih lanjut tentang kehidupan sosial seseorang atau suatu komunitas. Adapun karakteristik janda pedagang di Pasar Sentral Kabupaten Sedenreng Rappang sebagai berikut:

A. Tingkat pendidikan

Pendidikan subyek penelitian bervariasi, dari tidak tamat sekolah menengah pertama (SMP) hingga tamat sekolah menengah atas (SMA). Namun, ada juga di antara mereka yang pernah mengikuti pendidikan di perguruan tinggi, tetapi tidak sampai selesai. Berikut ini diutarakan pendidikan setiap subyek penelitian sebagai berikut:

Hj. MN (42 tahun) lahir pada tahun 1968, tamat Sekolah Dasar Negeri Pangkajene pada tahun 1982. Pada tahun yang sama mendaftar di Sekolah Menengah Pertama (SMP) dan diterima sebagai siswa baru. Selama mengikuti pendidikan di SMP prestasinya baik, ia berada pada ranking sepuluh besar sehingga tidak ada kesulitan untuk lanjut ke Sekolah Menengah Atas (SMA) Negeri I Rappang dan diterima pada tahun 1985. Tiga tahun ia menekuni pendidikan di SMA Negeri I Rappang dan lagi-lagi ia

menduduki ranking sepuluh besar. Dengan demikian, dilihat dari prestasi akademik yang dimiliki sebenarnya MN ini adalah tergolong anak pintar.

Menjelang ujian akhir di SMA, keluarga MN didatangi oleh keluarga lain yang bermaksud untuk melamar. Lamaran itu membuat MN tidak lagi melanjutkan pendidikannya ke perguruan tinggi, padahal ia ingin sekali melanjutkan pendidikan. Nasib berkata lain dan ia tidak dapat melawan orang tuanya yang telah menerima lamaran seorang laki-laki yang kelak menjadi suaminya. MN tamat SMA pada tahun 1988.

NL (33 tahun) lahir pada tahun 1977, tamat Sekolah Dasar Negeri tahun 1989, dan lanjut ke SMP pada tahun yang sama. Tahun 1992 tamat SMP dan tidak lagi melanjutkan pendidikannya ke SMA karena dikawinkan setelah tamat SMP.

Berbeda dengan pernyataan NL, RN (34 tahun) lahir pada tahun 1976, dan tamat Sekolah Dasar Negeri Tanrutedong pada tahun 1993. Pada tahun yang sama mendaftar di SMP dan selesai pada tahun 1996. RN tidak lanjut ke SMA bukan semata karena biaya tetapi juga karena orang tua tidak mengizinkan dengan berbagai alasan. Seperti dituturkan RN:

“saya tidak melanjutkan pendidikan bukan hanya karena biaya pendidikan, tetapi karena ada lamaran dari seorang kerabat ayah dan menyampaikan kepada saya untuk tidak lanjut sekolah. Mungkin karena pandangan orang tua saya yang menganggap perempuan tidak perlu sekolah tinggi-tinggi cukup tahu membaca, menulis, dan berhitung” (wawancara 16 Oktober 2010).

Hj. SR (35) lahir di Leppangeng pada tahun 1975. Pendidikan hanya tamat sekolah dasar, karena berbagai alasan. Pertama karena orang tua SS belum memahami arti penting pendidikan bagi anak-anaknya. Kedua karena faktor biaya, dan faktor jarak antara rumah dan sekolah yang memerlukan biaya transpor. Menurut pengakuan SS, sewaktu sekolah di SD, ia termasuk siswa yang pintar karena menempati peringkat lima dari tigapuluhan siswa. Bahkan sebenarnya ingin sekali melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi, tetapi karena faktor biaya akhirnya kandas di SD.

Hj.TR (41) lahir di Rappang tahun 1969. Pendidikan tamat SMA pada tahun 1988 di SMA Rappang. Menurut pengakuannya ia tidak melanjutkan pendidikan ke jenjang perguruan tinggi bukan karena faktor biaya melainkan faktor kemalasan. Sejak naik kelas dua SMA sudah sering bolos sekolah, dan sudah pernah mendapat teguran dari wali kelasnya. Faktor inilah yang menyebabkan ia tidak dapat melanjutkan pendidikan ke jenjang perguruan tinggi.

Demikian halnya dengan Hj. AJ (35 tahun) tamat SMA dan melanjutkan pendidikan ke jenjang perguruan tinggi. Tahun 1994 ia diterima sebagai mahasiswa baru di Universitas "45" Makassar dan hanya sampai pada semester III karena ia dinikahkan dengan laki-laki mantan pacarnya.

Hj. FM (41) lahir di Pangkajene Sidrap pada tahun 1969. Sejak ia sekolah di SMP sudah ada rencana ingin masuk ke sekolah keterampilan. Menurut pendapatnya masuk ke sekolah seperti itu, selain memungkinkan cepat bekerja menurutnya juga dapat membekali diri untuk kehidupan masa depan. Itulah sebab ia berusaha belajar agar dapat lulus dalam seleksi penerimaan siswa baru pada sekolah keterampilan di kota Pare Pare. Dan ia berhasil lulus dan diterima sebagai siswa baru pada tahun 1985.

Beberapa bulan sebelum ia menyelesaikan pendidikan di SMK sudah ada laki-laki yang datang ke rumah melamar dirinya, dan setelah tamat maka ia menikah.

Hj.TM (39 tahun) lahir di Lakessi Pangkajene pada tahun 1971. Pendidikan tamat SMA dan pernah mendaftar untuk seleksi masuk perguruan tinggi negeri. Pilihan pertamanya Universitas Hasanuddin dan pilihan kedua IKIP Ujungpandang, namun ia tidak lulus. Timang tidak mendaftar di perguruan tinggi swasta karena faktor biaya.

AT (28 tahun) lahir di Tanrutedong pada tahun 1982. Menurut pengakuan Anti saat mengikuti pendidikan di SD pernah sekali ketika kelas III ingin naik ke kelas IV ia dinaikan kelas dengan syarat percobaan. Anti tidak melanjutkan pendidikan ke SMP bukan hanya karena faktor orang tua, akan tetapi termasuk dirinya juga yang kurang berminat untuk sekolah. Akhirnya orang tua Anti menerima lamaran seorang laki-laki sekampungnya yang datang melamar dan tahun 1999 ia menikah.

LS. (32 tahun) lahir di Rappang kabupaten Sidenreng Rappang tahun 1978. Menurut pengakuan LS sewaktu sekolah di SMA ia berkeinginan lanjut ke perguruan tinggi. Karena itu ia belajar sungguh-sungguh dengan harapan diterima di perguruan tinggi negeri, tetapi ia tidak berhasil lulus. Oleh karena itu orang tua LS berusaha sekuat tenaga mengumpulkan uang untuk membiayai masuk ke perguruan tinggi swasta, namun harapan itu tidak terwujud karena baru semester III LSi sudah menikah dengan seorang sopir panther sebagai istri kedua.

TR (35 tahun) lahir di Lalebata kecamatan Panca Rijang kabupaten Sidenreng Rappang pada tahun 1975. Sebenarnya TR ingin sekali melanjutkan pendidikan ke SMP seperti yang dilakukan kakaknya dulu. Namun orang tua TR

punya pertimbangan lain. Lamaran seorang laki-laki yang masih punya hubungan keluarga diterima orang tuanya dua tahun setelah tamat SD. Pada bulan Juli tahun 1992, ia menikah dengan seorang pemuda dari kota Pare-Pare.

Hj. MS (39 tahun) lahir di Pangkajene Sidenreng Rappang pada tahun 1971. Pendidikan tamat SMP dan tidak dapat lagi melanjutkan pendidikan ke SMA karena di kawinkan dengan seorang laki-laki yang masih satu kampung pada tahun 1988.

Hj. MW (38) lahir di Desa Wanio Timoreng kecamatan Panca Lautan kabupaten Sidenreng Rappang pada tahun 1972. Pernah menempuh pendidikan di SMA, namun berhenti ketika di kelas dua karena kurang tertarik, malas belajar, sering bolos sekolah dan karena itu orang tuanya berpikir lain. Pada bulan Mei tahun 1991 orang tua MW menerima lamaran seorang pemuda dari daerah Tanrutedong dan tepat pada bulan Agustus tahun 1991 ia menikah.

Hj. NM (39 tahun) lahir di Siwa kabupaten Wajo pada tahun 1971. Pengakuan Norma bahwa ia ingin sekali lanjut ke perguruan tinggi setelah tamat SMA. Segala persiapan telah dilakukan, termasuk ikut les mata pelajaran tertentu di sekolahnya untuk menghadapi ujian masuk perguruan tinggi negeri namun tidak berhasil lulus, karena itulah orang tua NM punya pertimbangan lain. Sebulan setelah tamat SMA orang tua NM menerima lamaran dari seorang pemuda dari Bulu Siwa. Dan bulan Juni tahun 1993 ia menikah yang cukup meriah.

IS (32 tahun) lahir di desa Allakuang kecamatan Maritengngae Kabupaten Sidenreng Rappang pada tahun 1978. Seperti halnya dengan Anti ia hanya tamat SD karena faktor kemalasan dan faktor orang tua yang belum memahami pentingnya pendidikan bagi anak-anaknya.

Disamping itu jarak antara rumah dengan sekolah SMP terhitung jauh dan membutuhkan biaya transpor. Kesemuanya itu menjadi penyebab ia tidak dapat melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi.

Berdasarkan data tersebut di atas, dapat disimpulkan bahwa pendidikan subyek penelitian berada pada kategori sedang. Perinciannya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel: 5.2. Gambaran Pendidikan subyek penelitian.

No.	N a m a	Umur	Pendidikan	Keterangan
1.	Hj.MN	42	SMA	Tamat
2	NL	33	SMP	Tamat
3	Hj. RN	34	SMP	Tamat
4	Hj.SS	35	SD	Tamat
5	Hj.TR	41	SMA	Tamat
6	Hj. AJ	35	Perguruan tinggi	Hanya sampai semester III
7	Hj. FT	41	SMK	Tamat
8	Hj. TM	39	SMA	Tamat
9	AT	28	SD	Tamat
10	LS	32	Perguruan tinggi	Hanya sampai semester III
11	TR	35	SD	Tamat
12	Hj. MS	39	SMP	Tamat
13	Hj. MW	38	SMP	Tamat

14	Hj. NM	39	SMA	Tamat
15	IS	32	SD	Tamat
16	RS	37	SMP	Tamat
17	KM	36	SD	Tamat
18	Hj.PC	33	SMP	Tamat
19	MN	32	SMP	Tamat
20	RL	32	SD	Tamat

Sumber: Hasil Olahan data 2010

Tabel 5.3: Rekapitulasi Tingkat pendidikan subyek penelitian

No	Pendidikan	Jumlah	Persentase
1	Tamat SD	6	26,68
2	Tamat SMP	7	36,66
3	Tamat SMA	7	36,66
J u m l a h		20	100

Sumber: Hasil olahan data 2010

Mereka ada yang terhambat pendidikannya hanya sampai sekolah dasar (SD) menengah pertama (SMP), menengah atas (SMA) dan ada yang lanjut ke perguruan tinggi tetapi tidak juga selesai disebabkan oleh karena alasan: Dikawinkan dalam usia muda, Biaya pendidikan, dan Kesadaran orang tua terhadap pentingnya pendidikan masih rendah.

B. Penyebab Status Janda

1. Status Janda karena Perceraian

Berikut adalah deskripsi pengalaman dalam mengelola usaha dagang dari 15 orang subjek penelitian yang diambil dari status janda karena perceraian, masing-masing sebagai pedagang pakaian, pedagang barang campuran, pedagang perhiasan imitasi, pedagang kosmetik, pedagang buah-buahan, pedagang kue kering tradisional, pedagang iken, dan pedagang beras. Kelimabelas subjek tersebut adalah: Hj.Mn, NL, Rn, Hj.AJ, Hj.Ft, Hj.Tm, At, LS, Hj.MS, Hj.MW, Hj.NM, TR, Hj.RS, Hj.FC, dan MN.

Tabel 5.2: Jenis Barang dan tempat menjual janda karena cerai

No.	Inisial	Barang Dijual	Tempat Menjual
-----	---------	---------------	----------------

1	Hj.MN	Pakaian	P.Rappang
2	NL	Pakaian	P.Tanrutedong
3	RN	Pakaian	P.Tanrutedong
4	Hj.AJ	Pakaian	P.Rappang
5	Hj.FT	Pakaian	P,Pangkajene
6	Hj.TM	Campurn	P.Pangkajene
7	AT	Pakaian	P.Tanrutedong
8	LS	Perhiasn	P.Rappang
9	.TR	Ikan	P.Rappang
10	Hj.MS	Pakaian	P.Rappang
11	Hj.MW	Pakaian	P.Pangkajene
12	Hj.NM	Pakaian	P.Tanrutedong
13	Hj.RS	Pakaian	P.Rappang
14	Hj.FC	kosmetik	P.Pangkajene
15	MN	cahar	P.Tanrutedong

Sumber : Hasil olahan data 2010

Subyek penelitian pertama mengungkapkan biografi dan pengalaman berusaha ekonomi Hj. Mn. sebagai penjual pakaian. Kasus ini mengungkapkan tentang motivasi, dan perilaku ekonomi yang didasari oleh statusnya itu sendiri yaitu status janda yang memberi dorongan tersendiri untuk giat berusaha, keinginan untuk aktualisasi diri, dan keinginan untuk melaksanakan ajaran agamanya dengan sempurna yaitu ingin menunaikan ibadah haji ke tanah suci Mekah.

Kasus kedua mengungkapkan biografi dan pengalaman berusaha NL, berumur 33 tahun. Kasus ini mengungkapkan motivasi, dan perilaku ekonomi yang didasari oleh kepercayaan diri berstatus sebagai status

janda karena menggugat cerai suami, keinginan untuk menyekolahkan anak-anaknya agar kelak ia mendapatkan rasa aman dari kehidupan ekonomi keluarganya.

Kasus ketiga mengungkapkan biografi dan pengalaman berusaha. Hj. RN sebagai penjual pakaian, berumur 34 tahun. Kasus ini mengungkapkan motivasi, dan perilaku ekonomi yang didasari oleh keinginan untuk mendapatkan penghasilan yang lebih banyak dan dengan itu akan mendapatkan penghargaan dari keluarganya dan masyarakat pada umumnya.

Kasus keempat, mengungkapkan biografi dan pengalaman berusaha Hj. AJ sebagai pedagang pakaian di Pasar Sentral Rappang berumur 35 tahun memiliki satu orang anak laki-laki. Kasus ini mengungkapkan biografi, motivasi, dan perilaku ekonomi yang dilandasi oleh statusnya itu sendiri yaitu status janda karena menggugat cerai suami, dan keinginan untuk aktualisasi diri.

Kasus kelima, mengungkapkan biografi dan pengalaman berdagang Hj TM sebagai penjual barang campuran, berumur 42 tahun dan memiliki dua orang anak laki-laki dan perempuan. Kasus ini mengungkapkan tentang motivasi, dan perilaku ekonomi yang menganggap bahwa melakukan pekerjaan merupakan suatu kewajiban dan perjuangan hidup.

Kasus keenam, mengungkapkan biografi dan pengalaman berdagang Hj. FM sebagai penjual pakaian, mukemah dan penjahit pakaian/permak, berumur 41 tahun dan memiliki dua orang anak semuanya laki-laki. Kasus ini mengungkapkan tentang motivasi dan perilaku ekonomi yang dilandasi oleh statusnya itu sendiri yaitu status janda karena menggugat cerai suami, kepercayaan diri sebagai orang tua tunggal (*single parent*) dan ingin membiayai pendidikan anaknya.

Kasus ketujuh, mengungkapkan biografi dan pengalaman berdagang LS sebagai penjual perhiasan imitasi, berumur 32 tahun dan memiliki satu orang anak. Kasus ini mengungkapkan motivasi dan perilaku ekonomi yang dilandasi oleh keinginan untuk dapat eksis sebagai orang yang tidak hanya sekedar bertahan hidup akan tetapi dapat melakukan aktualisasi diri.

Kasus kedelapan mengungkapkan biografi dan pengalaman berdagang Hj. Mr berumur 38 tahun dan memiliki satu orang anak laki-laki. Kasus ini mengungkapkan motivasi dan perilaku ekonomi yang dilandasi oleh statusnya itu sendiri yaitu status janda karena menggugat cerai suami, keinginan untuk melaksanakan ajaran agamanya dengan sempurna yaitu ingin menunaikan ibadah haji ke tanah suci Mekah, dan ingin sukses meskipun dirinya berstatus janda.

Kasus kesembilan mengungkapkan biografi dan pengalaman berdagang Hj. NM, berumur 39 tahun dan memiliki satu orang anak perempuan. Kasus ini mengungkapkan motivasi, dan perilaku ekonomi yang didasari oleh statusnya itu sendiri yaitu status janda karena menggugat cerai suami, keinginan untuk menyekolahkan anaknya agar kelak ia mendapatkan rasa aman dari kehidupan ekonomi keluarganya.

Kasus kesepuluh mengungkapkan biografi dan pengalaman berdagang Hj. MT sebagai penjual alat kosmetik berumur 39 tahun. Kasus ini mengungkapkan motivasi dan perilaku ekonomi yang didasari oleh statusnya itu sendiri yaitu status janda karena menggugat cerai suami, dan keinginan untuk mendapatkan penghasilan yang lebih banyak dan dengan itu akan mendapatkan penghargaan dari keluarganya dan masyarakat pada umumnya.

Kasus kesebelas, mengungkapkan biografi dan pengalaman berdagang AT sebagai penjual pakaian berumur 28 tahun memiliki satu orang anak laki-laki. Kasus ini mengungkapkan motivasi, dan perilaku ekonomi yang dilandasi oleh kepercayaan diri selaku orang yang berstatus janda yang mampu eksis sebagaimana orang lain lakukan, dan keinginan untuk aktualisasi diri.

Kasus keduabelas, mengungkapkan biografi dan pengalaman berdagang TR seorang perempuan yang berstatus janda karena menggugat cerai suami. Kasus ini mengungkapkan motivasi dan perilaku ekonomi yang didorong oleh statusnya itu sendiri yaitu status janda karena menggugat cerai suami, dan didorong untuk kebutuhan hidup keluarganya. Kasus ini juga memperlihatkan seorang yang sukses dalam usaha karena suatu tindakan sosial yaitu mampu membangun hubungan jaringan sosial dengan sesama pedagang dan kepada konsumen.

Kasus ke tiga belas Hj, RS berumur 37 tahun dan memiliki satu orang anak laki-laki. Kasus ini mengungkapkan motivasi dan perilaku ekonomi yang dilandasi oleh pemahaman dan pemaknaan statusnya itu sendiri yaitu status janda karena menggugat cerai suami, keinginan untuk melaksanakan ajaran agamanya dengan sempurna yaitu ingin menunaikan ibadah haji ke tanah suci Mekah, dan ingin sukses meskipun dirinya berstatus janda.

Kasus keempat belas FC berumur 34 tahun dan memiliki satu orang anak perempuan. Kasus ini mengungkapkan motivasi dan perilaku ekonomi yang dilandasi oleh pemahaman dan pemaknaan statusnya itu sendiri yaitu status janda karena menggugat cerai suami. Ingin mengaktualisasi diri lewat dagang agar dapat merai

kesuksesan, disamping itu keinginan menunaikan ibadah haji ke tanah suci Mekah.

2. Status Janda karena Kematian Suami

Berikut ini adalah deskripsi biografi dan pengalaman berusaha 5 orang subjek penelitian yang diambil dari janda pedagang karena suaminya meninggal dunia. Janda karena suami meninggal dunia, masing-masing adalah: pedagang pakaian jadi, pedagang kue-kue kering tradisional, pedagang sayuran dan pedagang beras. Kelima subjek penelitian tersebut adalah: Hj.SS, Hj.TR, IS, KM, RL.

Tabel 5.2: Jenis Barang dan tempat menjual janda cerai mati

No.	Inisial	Barang Dijual	Tempat Menjual
1	Hj.SS	Pakaian	P.Tanrutedong
2	Hj.TR	Ikan	P.Rappang
3	IS	Kue	P.Pangkajene
4	KM	Buah-buahan	P.Rappang
5	RL	Beras	P.Pangkajene

Sumber : Hasil olahan data 2010

Kasus pertama Hj. SS mengungkapkan biografi dan pengalaman berusaha, seorang janda pedagang pakaian jadi (35 tahun). Kasus ini mengungkapkan tentang seorang perempuan berstatus janda karena suami meninggal dunia

dan memilih dagang sebagai pekerjaannya. Ia berharap memperoleh pendapatan untuk membiayai kebutuhan keluarganya termasuk biaya pendidikan anak-anaknya. Kasus ke-dua mengungkapkan biografi dan pengalaman berusaha Isima seorang perempuan berstatus janda pedagang kue-kue tradisional (32 tahun). Kasus ini mengungkapkan seorang janda yang melakukan usaha ekonomi (pedagang kue-kue kering tradisional) didorong oleh orientasi nilai instrumental, yang memandang bahwa usaha menjual kue-kue kering tradisional sebagai alat untuk memperoleh pendapatan dan keamanan. Kasus ketiga mengungkapkan biografi dan pengalaman berusaha Hj. TR (41 tahun) seorang perempuan berstatus janda karena kematian suami. Kasus ini mengungkapkan seorang janda pedagang yang bekerja karena terutama didorong oleh orientasi nilai sosial ekonomi. Hj. TR memandang bahwa usaha menjual pakaian jadi sebagai pekerjaan yang dapat mendatangkan keuntungan dalam waktu cepat untuk keperluan hidup sehari. Dan pekerjaan dagang juga memelihara hubungan dengan sesama anggota masyarakat di manapun ia berada.

C. Jam kerja dan Gaya Hidup

Dalam hal jam kerja, janda-janda pedagang memiliki jam kerja tidak menentu dan cenderung melebihi standar jam kerja yang telah ditentukan pemerintah bagi pekerja formal. Janda pedagang di Pasar Sentral Pangkajene, Pasar Sentral Rappang, dan Pasar Sentral Tanrutedong menghabiskan lebih dari 8 jam untuk

menjual. Mereka memulai kegiatannya pada pagi hari sekitar pukul 06.00 untuk membuka kios atau los tempat jualan, mengatur letak barang-barang yang akan dijual hingga pukul 15.30. Tetapi bagi yang menjual tetap setiap hari di pasar, memulai bekerja sejak pukul 08.00 hingga pukul 17.00.

Salah satu yang menjadi perhatian sebagian janda pedagang di Sidrap adalah berpenampilan modis, rapi, dan bersih, tegur sapa sosial, hidup hemat, tekun, dan ulet. Pada waktu berhadapan dengan pembeli mereka melayani dengan baik, menggunakan kata-kata lembut, dan berusaha agar pembeli tidak pergi tanpa membeli barang dagangannya. Mereka memanfaatkan interaksi dengan pembeli untuk memengaruhi konsumen dengan menjelaskan tentang mutu barang, model-model pakaian dan negosiasi harga. Terkadang keuntungan yang diperoleh dari harga yang disepakati dengan konsumen kecil. Mereka punya prinsip bahwa lebih baik untung kecil, tetapi omzet penjualan tinggi, karena yang dipentingkan adalah perputaran uang.

Di luar hari pasar biasanya mereka mengisi dengan kegiatan-kegiatan keluarga seperti menghadiri acara *aqiqah*, pesta perkawinan, dan acara-acara lain. Di sanalah mereka berpenampilan maksimal, menggunakan baju dengan model yang terbaru, dan perhiasan emas. Lewat acara itu mereka berusaha membangun jaringan hubungan sosial dengan orang lain. Minimal memelihara hubungan dengan para pelanggannya, dan berharap mendapatkan kenalan baru. Ketika ada pelanggannya melaksanakan pesta perkawinan mereka berusaha untuk hadir dan membawa kado yang istimewa. Jadi momen-momen seperti itulah dimanfaatkan untuk memelihara hubungan dengan pelanggannya.

Apa yang dilakukan oleh janda pedagang menghadiri setiap ada undangan pesta perkawinan atau aqiqah adalah bagian dari usaha mereka untuk tetap menjaga hubungan sosial dengan para pelanggannya. Dalam perspektif sosiologi ekonomi, tindakan yang dilakukan oleh janda-janda pedagang tersebut adalah usaha untuk membangun jaringan hubungan sosial (keterlekatan) sebagaimana dikemukakan oleh Granovetter (1985). Semua itu akan dapat berdampak pada kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh janda-janda pedagang.

BAB IV

EKSISTENSI JANDA PEDAGANG DI SIDENRENG RAPPANG

A. Apresiasi Masyarakat Setempat

Setiap masyarakat mempunyai budaya sebagai pengikat bagi anggotanya, untuk hidup sesuai dengan nilai-nilai dan norma-norma yang berlaku. Budaya sebagai sebuah kekuatan yang memengaruhi seseorang untuk berperilaku, memberi ukuran kewajaran terhadap apa yang akan dilakukan dan memberi penilaian terhadap sesuatu yang terjadi pada seseorang. Hal ini antara lain tercermin pada budaya masyarakat mengapresiasi status janda, yakni sebuah status bagi seorang perempuan sebagai istri yang telah berpisah dengan suami, disebabkan kematian atau karena perceraian.

Masyarakat suatu bangsa sebenarnya telah memiliki tradisi atau kebiasaan dalam menempatkan dan menanggapi sesuatu yang terjadi, baik berupa takdir maupun karena ulah manusia itu sendiri. Status janda adalah status yang lahir dari suatu kejadian yang dapat disebabkan karena kematian suami yang biasa diistilahkan dalam masyarakat Bugis (*janda mate lakkainna*), janda yang

disebabkan karena suami menalak istri (*janda nasalai lakkainna*), dan janda yang disebabkan karena istri yang menggugat cerai suami (*janda nawelai lakkainna*).

Bagi masyarakat Bugis, perkawinan berarti “*sialai*” atau saling mengambil satu sama lain. Jadi, perkawinan adalah ikatan timbal balik. Perkawinan adalah wadah yang menyatukan tidak hanya dua mempelai (gadis atau janda dengan perjaka atau duda) tetapi suatu upacara penyatuan dan persekutuan dua keluarga yang biasanya telah memiliki hubungan sebelumnya dengan maksud kian mempereratkan (*ma'pasideppe' mabela-e'* atau mendekatkan yang sudah jauh). Selain itu, untuk dapat melanjutkan keturunan atau mengangkat derajat suatu keluarga. Dengan demikian, suatu perkawinan kerap dianggap sekaligus dimanfaatkan sebagai salah satu cara mendekatkan kembali hubungan keluarga, mengangkat derajat seseorang atau keluarga serta dimanfaatkan sebagai suatu strategi politik. Karena itu, pada dasarnya semua masyarakat menempatkan perkawinan itu sebagai sesuatu yang sangat penting dan dihargai tinggi.

Sebagai salah satu pranata sosial dalam masyarakat, maka perkawinan memiliki tatacara pelaksanaannya serta tatacara dalam memilihkannya. Semua itu, telah ada pengaturannya atau nilai dan normanya pada setiap masyarakat. Semakin sempurna tatacara pelaksanaan suatu perkawinan, maka semakin memberi nilai tertentu bagi keluarga yang melaksanakan, begitu pula sebaliknya. Dengan demikian, suatu keluarga selalu berusaha semaksimal mungkin untuk melaksanakan dan memelihara

perkawinan sesuai dengan nilai dan norma dalam masyarakat.

Setiap masyarakat biasanya memiliki kriteria perkawinan yang ideal, misalnya masyarakat Bugis; bahwa perkawinan (*siala*) yang ideal itu ialah perkawinan yang mempertemukan antara, sepupu dua kali atau sepupu tiga kali atau mendekatkan keluarga yang sudah jauh (Mattulada, 1980). Perkawinan yang ideal seperti yang dikemukakan oleh Mattulada, dalam perkembangannya telah mengalami pergeseran. Ukuran ideal tidak lagi hanya karena perkawinan antarsepupu, sepupu dua kali atau sepupu tiga kali. Akan tetapi ideal juga kalau perkawinan dilakukan antara dua keluarga yang bersahabat atau keluarga pengusaha dengan pengusaha, dan antara keluarga terpelajar dengan terpelajar.

Di daerah Sidenreng Rappang, nampaknya perkawinan yang berlangsung di sana tidak lagi mementingkan nilai-nilai ideal seperti itu (pernikahan antar sepupu), melainkan yang banyak terjadi adalah di luar keluarga sepupu (*eksogami*). Hal ini menunjukkan bahwa nilai-nilai ideal tersebut, bukan menjadi pertimbangan utama. Sebaliknya, alasan perkawinan lebih cenderung pada pertimbangan suka sama suka. Singkatnya, nilai-nilai ideal suatu perkawinan telah mengalami pergeseran nilai (*transfer of values*) dari hubungan darah (sepupu satu atau dua kali) ke faktor (alasan) ekonomi.

Dalam keluarga Bugis pada umumnya di daerah Sulawesi Selatan, pihak keluarga biasanya menjadi perekat dalam ikatan perkawinan. Pihak keluargalah yang

memberikan nasihat-nasehat kepada suami istri, agar senantiasa menjaga kerukunan dalam membina mahligai rumah tangga. Bahkan mereka sama sekali tidak diharapkan melakukan perceraian, sebab perceraian bisa menjadi beban psikologis bagi keluarganya atau merasa malu jika ada anggota keluarganya melakukan perceraian. Selain itu, perceraian juga dapat berdampak negatif bagi perkembangan sosial seorang anak, berupa kurang percaya diri dan tidak jarang harus menerima ejekan dari teman-teman sebayanya.

Meskipun demikian, kondisi tersebut nampaknya berbanding terbalik dengan sebagian masyarakat Sidenreng Rappang yang justru dari pihak keluarganya yang menjadi faktor penyebab munculnya perceraian. Ketika ada anggota keluarganya yang bermasalah dengan suami dalam membina rumah tangga, maka mereka dengan tegas menganjurkan agar suami segera menalak istri atau istri menggugat cerai suami. Hal ini tampak pada kasus suami yang melakukan perselingkuhan atau suami terlibat kasus narkoba, maka sering keluarga melibatkan diri dalam penyelesaian permasalahan. Beberapa contoh kasus istri yang menggugat cerai suami, antara lain: Hj. Murni, Nuliani, Hj. Ratna, Hj. Timang, Hj. Fatimah, Listiani, Anti, Hj. Ajira, Hj. Norma, Hj. Marwati, dan Hj. Masita.

Selain itu, beberapa di antaranya ada juga yang menggugat cerai suami atas inisiatif sendiri dan mereka tidak lagi menerima masukan serta nasihat dari keluarga. Hal itu didorong oleh asumsi bahwa permasalahan di rumah tangganya tidak dapat lagi terpecahkan hanya dengan

nasihat-nasihat kerabat dan keluarga, bahkan masukan dari penasehat perkawinan. Dengan demikian, menurutnya jalan yang terbaik adalah bercerai, sehingga mereka bebas menjalani hidup tanpa tekanan dari suami.

Perempuan yang bersikap seperti itu adalah mereka yang telah lama memikul beban dan menahan rasa sakit hati, rasa kecewa atas perbuatan suami, sehingga memilih berpisah daripada tetap mempertahankan status keluarga. Dengan kata lain, kategori perempuan yang memiliki pilihan seperti itu, adalah mereka yang telah banyak berinteraksi dengan dunia luar serta mampu menginternalisasi segala pengalaman yang diperoleh di masyarakat (bandingkan dengan interaksionisme simbolik). Janda pedagang yang memiliki kasus latarbelakang perceraian seperti itu antara lain; Hj. MS (39 th) sebagaimana yang dituturkan:

"Saya tidak mampu lagi bertahan dengan kondisi suami yang tidak punya pekerjaan tetap. Tidak bertanggung jawab atas biaya-biaya yang kami butuhkan. Ia lebih banyak mengandalkan penghasilan dari saya. Saya masih bisa memaklumi keadaan seperti itu, sekiranya tidak bertingkah dan mau mengakui dan menerima kenyataan, tetapi ia masih tetap ngotot mengatur rumah tangga. Bahkan sering marah-marah dan terkadang tidak mampu lagi membendung emosinya lalu memukuli saya. Saya pikir kalau seperti itu, buat apa saya bertahan, hati ini sakit, kecewa, dan tekanan terus menerus. Karena itu, lebih baik saya memilih bercerai saja. Saya sanggup mencari uang untuk keluarga saya, memelihara anak dan

membayai pendidikan anak-anak saya” (Wawancara, 12 Oktober 2010).

Alasan yang serupa juga dikemukakan oleh TM, FM, dan NM, yang mengatakan bahwa sebab mereka menggugat cerai suami karena tidak tahan lagi membendung rasa sakit hati, kecewa, dan memilih untuk menggugat cerai suami dari pada bertahan. Kasus ini telah menjadi contoh bahwa berstatus janda karena menggugat cerai suami adalah suatu pilihan rasional bagi perempuan-perempuan di daerah Sidenreng Rappang.

Pada hakekatnya perceraian dalam suatu keluarga adalah sesuatu yang tidak diharapkan kehadirannya. Namun perceraian akan menjadi suatu pilihan dan bahkan dibutuhkan, jika bangunan keluarga itu mulai goyah. Lahirlah asumsi bahwa sebelum bangunan itu telanjur runtuh menimpa kedua penghuninya, lebih baik keluar dari bangunan itu dan masing-masing mendirikan bangunan baru (keluarga rumah tangga baru) sesuai dengan selera.

Masyarakat Bugis memandang status janda, pada hakekatnya adalah status yang tidak diharapkan kehadirannya dalam rumah tangga bagi seorang istri, namun ketika akhirnya datang juga menimpa seorang istri, maka diterima dengan baik. Status janda yang lahir dari keluarga rumah tangga karena sebab kematian suami (sakit, dibunuh, mati dalam perang atau kecelakaan), menimbulkan rasa iba (*pacce*) dari masyarakat. Sebaliknya kalau status janda itu lahir dari sebab perceraian, justru mendapat apresiasi yang kurang baik, dan dianggap sebagai

orang yang sial, gagal dalam membina kehidupan rumah tangganya.

Pada saat ini telah ada pergeseran nilai tentang status janda di masyarakat Sidenreng Rappang. Banyak di antara masyarakat yang telah menganggap status janda adalah suatu hal yang tidak lagi ditakuti, bahkan dianggap suatu hal yang lumrah terjadi pada pasangan suami istri. Hal ini tercermin melalui pandangan H. Syukur yang mengatakan bahwa status janda itu karena perceraian adalah nasib yang diinginkan atau dipilih (Bugis: *toto napuelo*). Hal seperti ini merupakan fenomena lumrah pada masyarakat Sidenreng Rappang, sehingga perceraian dan status janda tidak perlu dipersoalkan. Demikian juga pandangan para informan lainnya, baik yang berprofesi guru, sopir, maupun masyarakat pada umumnya, yang berhasil peneliti wawancarai umumnya mengatakan hal yang sama.

Argumentasi tersebut dikuatkan oleh hasil pengamatan dan wawancara yang dilakukan terhadap masyarakat pada umumnya dan khususnya para janda pedagang di Pasar Sentral Pangkajene, Pasar Sentral Rappang, dan Pasar Sentral Tanrutedong. Diperoleh pengakuan bahwa orang yang berstatus janda diperlakukan sama saja seperti masyarakat pada umumnya. Hal ini menunjukkan bahwa status janda karena perceraian bukan lagi sesuatu yang ditakuti, sebaliknya dianggap sesuatu yang lumrah bahkan kerap menjadi suatu pilihan dalam rumah tangga.

Apresiasi masyarakat itu, dapat dilihat dalam interaksi sosial antara janda dengan masyarakat pada umumnya. Mereka diberi keleluasaan berinteraksi dengan siapa saja

tanpa ada rasa curiga dan prasangka serta bebas bernegosiasi dengan siapa saja, termasuk keluar rumah siang dan malam. Hal ini menunjukkan bahwa status seperti ini, tidak lagi menjadi satu faktor yang berpengaruh dalam setiap interaksi sosial yang dilakukan janda dengan masyarakat pada umumnya.

Satu hal menarik selama melakukan pengamatan pada masyarakat Sidenreng Rappang terutama di sekitar tiga pasar sentral, tidak pernah terdengar ada orang yang melecehkan, memandang enteng, dan sikap lainnya yang bermaksud merendahkan status janda. Bahkan salah seorang staf pengadilan agama setempat mengatakan bahwa: "status janda bagi perempuan adalah biasa saja dan mereka banyak yang menggugat cerai suami. Itu artinya, mereka adalah orang modern yang tidak lagi mau dipermainkan laki-laki. Mereka berani mengambil resiko dan percaya diri" (Ibrahim SH, wawancara 12 Desember 2010).

Eksistensi janda memang sangat menarik, terutama mereka diberi ruang gerak seluas mungkin untuk memberdayakan dirinya tanpa harus terkungkung oleh sangkar tradisi yang kaku. Tampilah mereka dalam berbagi profesi, seperti: pedagang, pengusaha di bidang pertanian, peternakan dan bidang produksi. Tidak hanya itu, mereka juga mendapat (diberi) kepercayaan oleh lembaga-lembaga keuangan, seperti: perbankan, koperasi, dan pemerintah. Bahkan diberi kepercayaan oleh para distributor, untuk memasarkan produk-produk tertentu. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa status janda khususnya yang berada di daerah Sidenreng Rappang (wilayah *Limae*

Ajatappanreng) mendapat apresiasi yang baik dari masyarakat pada umumnya.

Berikut ini hasil wawancara dengan beberapa informan tentang apresiasi masyarakat Sidenreng Rappang terhadap status janda. H. Darwis mengatakan:

"Sepengetahuan saya perceraian di Sidenreng Rappang, cukup tinggi mungkin melebihi daerah lain di Sulawesi Selatan. Menurut pendapat saya, hal itu disebabkan karena di antaranya banyak yang kawin usia muda, banyak yang dijodohkan oleh keluarga, banyak pula karena faktor perselingkuhan, dan karena faktor ekonomi. Umumnya masyarakat Sidenreng Rappang tidak menyenangi laki-laki yang tidak berpenghasilan, hanya menjadi beban dalam keluarganya. Mereka (istri-istri) merasa malu kalau suaminya tidak punya pekerjaan/berpenghasilan. Demikian pula dengan keluarga besarnya, tidak menyenangi kalau ada menantu laki-laki yang tidak punya pekerjaan/penghasilan tetap. Faktor seperti inilah yang menjadi penyebab kebanyakan perempuan di daerah Sidenreng Rappang menggugat cerai suaminya.

Dewasa ini perempuan yang tidak lagi berpikir panjang dan hanya mengandalkan emosinya. Begitu ada masalah dalam rumah tangganya, ia lalu meminta cerai. Tanpa dihantui lagi oleh rasa malu, mereka berani datang sendiri ke pengadilan agama mengajukan gugatan cerai kepada suaminya tanpa didampingi keluarga. Mereka lakukan itu, yakni karena melihat banyak di antara perempuan yang telah berstatus janda.

Bahkan mereka melihat dan mendengar bahwa banyak istri-istri yang mengajukan gugatan cerai kepada suaminya melalui TV dan juga di sekitar tetangganya. Dengan demikian, mereka merasa bahwa bukan hanya dia yang melakukan itu, tetapi sudah banyak pasangan pun melakukan hal sejenis. Jadi bercerai di Sidenrang Rappang itu sudah biasa (*de'na nakubbangngi*).

Berstatus janda bukan lagi sesuatu yang ditakuti dan dianggap aib dalam keluarga. Kelihatannya masyarakat Sidenreng Rappang tidak lagi mempersoalkan status janda, mereka menempatkan janda dalam kedudukan yang sejajar dengan anggota masyarakat yang lainnya. Artinya, tidak karena status janda lalu mengurangkan hak-haknya dalam bermasyarakat. Mereka bebas berinteraksi dengan siapa saja, bebas ke mana saja tanpa ada rasa risih dan malu, serta ikut dalam aktivitas di berbagai bidang, baik dalam hal sosial, ekonomi dan lain-lain.

Dalam hal ekonomi, mereka yang berstatus janda diberi hak dan kesempatan yang sama. Mereka diberi kepercayaan yang sama dengan yang berstatus bukan janda. Selain itu, masyarakat Sidenreng Rappang juga tidak mempersoalkan status janda seseorang, ketika ingin bernegosiasi dalam hal ekonomi. Dengan demikian, tidak ada pengecualian hanya karena status janda. Bukan punya disebabkan karena status janda yang disandang oleh si penjual, lantas membuat orang lain kasihan lalu datang belanja di tempat jualannya. Demikian sebaliknya, karena status janda lalu orang-orang enggan belanja di tempat jualannya. Mungkin di masyarakat lain, perempuan yang berstatus janda masih dianggap perempuan sial, dijadikan bahan ejekan, pelecehan, dan dikasihani. Akan tetapi di daerah Sidenreng Rappang seorang perempuan

berstatus janda tidak seperti itu. Mereka dihargai seperti masyarakat pada umumnya, kalau mereka telah menunaikan ibadah haji maka mereka pun dihargai, dihormati seperti haji-haji lainnya (wawancara, 12 Okt 2010).

Hal yang sama juga dikemukakan Dra. Hj. Harijah, D, MH (ketua Pengadilan Agama Sidenreng Rappang); "bahwa status janda karena perceraian bagi perempuan di daerah Sidenreng Rappang telah banyak yang menghendaknya. Banyak istri yang tidak takut akan status janda, menyebabkan banyak di antaranya yang berinisiatif untuk menggugat cerai suami. Meski para hakim kerap berusaha untuk menasehati agar dapat rujuk kembali, tapi terbukti hanya satu dua pasangan saja yang berhasil".

Hal menarik lainnya, yakni dari data kasus perceraian yang terjadi di Pengadilan Agama Sidenreng Rappang sepanjang tahun, ternyata didominasi oleh perkara cerai gugat daripada cerai talak, sebagaimana data tahun 2009 menunjukkan 480 berbanding 129. Hal ini menunjukkan bahwa sebanyak 480 perkara masuk yang ingin menggugat cerai suami, dan 129 perkara masuk yang ingin menalak istri. Data ini sekaligus menunjukkan bahwa perempuan di daerah Sidenreng Rappang semakin percaya diri untuk hidup tanpa didampingi oleh suami, serta masyarakat pun menerima kenyataan itu dengan tidak mempermasalahkan.

Lain halnya keterangan yang dikemukakan oleh Ibrahim SH, "bahwa banyaknya istri yang menggugat cerai suami adalah pertanda bahwa masyarakat Sidenreng Rappang telah mengerti tentang hukum atau sudah modern. Hal ini berangkat dari suatu asumsi dasar bahwa untuk apa hidup bersama tanpa kasih sayang, menderita, batin tertekan, tidak ada

kepastian penantiannya dan diselimuti masalah terus menerus. Maka akhirnya istri memutuskan untuk memilih bercerai saja” (wawancara 12 Desember 2010).

Mengenai masyarakat Sidenreng Rappang mengapresiasi status janda dijelaskan oleh dua perempuan yang berlatar asal daerah yang berbeda. Hj. Indah Said Roem (pegawai KESBAN Kab. Sidenreng Rappang) bertempat tinggal di Kota Pangkajene, dan Hj. Andi Aryani alamat Kelurahan Bilokka Kecamatan Panca Lautan. Keduanya memberi keterangan bahwa masyarakat tampak memperlakukan sama saja antara perempuan yang bestatus janda dengan yang tidak berstatus janda. Artinya, tidak ada keistimewaan atau diskriminasi terhadap perempuan berstatus janda, dan status janda di tengah-tengah masyarakat setempat sudah dianggap biasa (*De’na Nakubbangengi*).

Jadi secara sosiologis janda adalah suatu status dan peranan yang dipilih oleh perempuan sebagai istri yang tidak ingin dirinya menderita terus menerus, baik secara fisik maupun mental. Dengan demikian, hal ini mendorong lahirnya pemikiran bahwa cerai dapat mengantar perempuan keluar dari kemelut keluarga rumah tangga dan memungkinkan perempuan untuk memiliki status baru sebagai istri bagi laki-laki lain. Singkatnya, janda adalah status dan peran bagi perempuan sebagai istri yang telah berpisah dengan suami yang mengantar ke suasana baru yang mungkin lebih baik daripada masa sebelumnya.

B. Motivasi Janda Untuk Berdagang

Perubahan status seorang perempuan yang tadinya berstatus istri dari seorang laki-laki berubah status janda, karena kematian suami atau karena perceraian akan

membawa konsekuensi. Muncullah peran baru bagi janda itu, sebagai orang tua tunggal (*single parent*) yang memerankan dirinya sebagai ibu dan sekaligus sebagai kepala keluarga. Berperan sebagai pencari nafkah, berperan sebagai pelindung anak-anaknya, dan berperan sebagai anggota masyarakat.

Hal yang menjadi pemikiran bagi perempuan berstatus janda adalah bagaimana cara mengatasi krisis dalam keluarga setelah ditinggal suami. Pemahaman dan pemaknaan diri dan statusnya yang perlu dimiliki lebih awal oleh seorang perempuan berstatus janda. Karena tanpa itu, maka motivasi untuk berusaha akan sulit bangkit. Kebutuhan hidup keluarga setiap harinya harus dipenuhi, terutama kebutuhan fisik (sandang dan pangan). Mereka harus sadar bahwa status janda, akan mengantar dirinya menggantikan posisi suami sebagai kepala rumah tangga. Dialah yang harus terjun langsung mencari nafkah, bekerja untuk dapat bertahan hidup, dan bekerja untuk dapat meraih kesuksesan. Pekerjaan yang hasilnya cepat dapat dinikmati, biasanya pekerjaan di bidang jasa, dan dagang atau jual beli.

Bekerja di luar rumah bagi perempuan pada masyarakat Sidenreng Rappang, bukanlah hal tabu ataupun hal yang dilarang, melainkan menjadi suatu pemandangan yang biasa bagi masyarakatnya. Banyak di antara perempuan mengambil peran di luar rumah, baik peran membantu suami mencari nafkah maupun peran ganda karena telah berstatus janda. Jadi peran perempuan di luar rumah bagi masyarakat Sidenreng Rappang sudah merupakan bagian dari budayanya.

Berdagang adalah aktivitas yang telah lama berlangsung di masyarakat Sidenreng Rappang (daerah *Limae Ajatappareng*), karena menurut sejarah bahwa sekitar daerah

Limae Ajatappareng sejak abad ke-17 perdagangan telah ramai. Manuel Pinto, seorang berkebangsaan Portugis menggambarkan Sidenreng sebagai sebuah negeri yang ramai. Ia juga menceritakan aktivitas perdagangan di kerajaan itu yang dikunjungi pedagang dari berbagai belahan dunia termasuk Portugis dengan menggunakan jalur laut menuju Tappareng Karaja. Pinto menulis, “Sebuah fusta besar (kapal layar portugis yang panjang dan dilengkapi deretan dayung di kedua sisinya) dapat berlayar dari laut menuju Sidereng” (Wicki, Documents Indica, II: 420-2).

Menjadi daerah perdagangan pada wilayah Sidenreng Rappang berlangsung terus menerus, berkesinambungan dari masa ke masa. Beras yang menjadi andalan bagi wilayah ini, sebagai komoditi perdagangan sejak penjajahan Belanda, penjajahan Jepang dan berlanjut hingga Indonesia merdeka, dan bahkan sekarang ini menjadi daerah penghasil beras utama di kawasan Indonesia Timur. Karena daerah ini sebagai penghasil beras terbesar di luar pulau Jawa, maka dijuluki daerah lumbung padi dan kota beras.

Sekarang ini tidak hanya beras sebagai andalannya, tetapi juga penghasil telur terbanyak di kawasan Timur Indonesia. Keduanya menjadi komoditi perdagangan antardaerah di kawasan Timur Indonesia. Jadi kegiatan berdagang adalah kegiatan rutinitas bagi masyarakat Sidenreng Rappang yang akan dapat menginspirasi dan mengondisikan perempuan-perempuan yang telah berstatus janda untuk memilih beraktivitas sebagai pedagang.

Motivasi perempuan berstatus janda di Sidenreng Rappang untuk memilih berdagang sebagai profesinya, selain diinspirasi dan dikondisikan oleh keadaan daerah Sidrap, juga

karena mereka melihat perempuan-perempuan lainnya yang lebih dahulu menekuni profesi dagang. Mereka sadar bahwa status yang disandanginya itu sangat menunjang untuk melakukan profesi dagang, karena profesi ini membutuhkan waktu yang luang, kesabaran, ketekunan, dan kemampuan membangun jaringan hubungan sosial. Selain itu, profesi dagang adalah profesi yang memungkinkan secara cepat mendapatkan uang. Sebagaimana yang dikemukakan oleh Hj. SS, Hj. TR, Hj. MT, dan NL, umumnya mengatakan bahwa “untuk dapat memenuhi kebutuhan hidup bagi keluarganya secara cepat, maka salah satu aktivitas yang sebaiknya dilakukan adalah berdagang”. Alasannya karena aktivitas ini relatif lebih cepat menghasilkan uang untuk keperluan sehari-hari dan mudah dilakukan karena tidak memerlukan tenaga fisik yang berlebihan. Hal inilah yang dapat mengantarkan para janda untuk mencapai kesuksesan. Dengan kata lain, setelah hari pasar selesai maka pada saat itu juga uang telah ada di tangan pedagang.

Pekerjaan dagang/jual beli adalah pekerjaan yang tidak berat dan dianjurkan dalam Islam. Bahkan ajaran yang dianjurkan oleh Nabi Muhammad ini, mengisyaratkan kepada umatnya bahwa delapan dari sepuluh pintu rezeki dari Allah diperoleh lewat dagang. Meskipun ada pembatasan bagi wanita untuk melakukan profesi dagang, akan tetapi adat Bugis tidak melarang wanita melakukan profesi ini. Dagang itu profesi yang membutuhkan ketekunan, kesabaran, kemampuan berinteraksi dengan berbagai pihak atau pekerjaan yang membutuhkan jaringan hubungan sosial antara sesama, baik sesama pedagang maupun konsumen.

Berbeda dengan IS yang mengatakan bahwa mereka hanya melanjutkan apa yang telah dilakukan sebelumnya

yakni semasa masih bersama suaminya. Berdagang bukan pilihannya setelah berstatus janda tapi hanya meneruskan. IS telah memahami diri dan statusnya, yaitu perempuan yang memiliki peran ganda, memiliki kebebasan, dan punya waktu banyak. Pemahaman dan pemaknaan inilah yang dimiliki para janda sehingga menjadi pendorong atau motivasi untuk berusaha. Selain itu, juga dimotivasi oleh keinginan untuk dapat mengaktualisasi diri, yakni membuktikan bahwa mereka dapat melakukan peran sebagai pengganti suami di rumah tangga. Bahkan membuktikan kepada masyarakat dan khususnya keluarga, bahwa berstatus janda tidak menjadi penghalang untuk meraih kesuksesan.

Kalau selama ini, umumnya orang termotivasi karena keinginan untuk meraih kesuksesan seperti kata Mc. Clelland, maka berbeda dengan perempuan yang berstatus janda di Sidrap. Motivasi awal justru muncul setelah memahami dan memaknai diri dan statusnya, lalu kemudian muncul motivasi-motivasi berikutnya. Hal inilah yang dilupakan oleh Mc. Clelland, bahwa seseorang akan termotivasi lebih awal setelah memahami diri dan statusnya.

C. Perilaku Ekonomi Janda Pedagang

Perilaku ekonomi seseorang dapat dijelaskan dari kegiatan ekonomi yang ditekuninya. Secara garis besarnya kegiatan ekonomi dibagi dalam tiga golongan, yakni; (1) produksi, (2) distribusi, dan (3) konsumsi. Perilaku ekonomi setiap orang sangat bergantung pada pekerjaan yang ditekuninya. Berdasar pada ketiga perilaku ekonomi tersebut, maka dalam kajian ini perilaku ekonomi dijelaskan dalam berbagai bentuk kegiatan yang dilakukan oleh janda pedagang

di Kabupaten Sidenreng Rappang yaitu; (1) pola distribusi barang (mekanisme), (2) pengembangan jaringan pasar, dan (3) Pola pemanfaatan keuntungan.

Mekanisme distribusi memberi gambaran tentang cara seorang pedagang memperoleh barang, dan menawarkannya pada konsumen, serta aktivitas yang menyertainya. Pada kegiatan ini akan terurai cara pembelian barang, cara penawaran barang dan modal yang digunakan.

Pembahasan tentang pola distribusi barang yang diperdagangkan masing-masing pedagang akan diuraikan berdasarkan penggolongan jenis-jenis barang yang didagangkan. Adapun barang yang diperjual-belikan oleh para janda pedagang di tiga pasar sentral dapat dikelompokkan atas: (1) penjual pakaian (2) barang campuran, (3) perhiasan imitasi, (4) alat kosmetik, (5) ikan, (6) beras, (7) buah-buah, dan (9) kue kering tradisional.

1. Penjual Pakaian

Kelompok penjual pakaian, seperti: baju, celana dalam, celana panjang perempuan dan laki-laki, rok pendek-panjang, busana muslim, BH, baju dalam laki-laki, dan lain-lain merupakan salah satu kelompok (kategori) penjual barang yang cukup banyak dipilih oleh janda pedagang di Pasar Sentral Pangkajene, Pasar Sentral Rappang, dan Pasar Sentral Tanrutedong. Alasan mereka lebih memilih dagang pakaian dari pada barang-barang lain, karena barang itu bisa tahan lama, mudah dipindahkan, keuntungan lumayan, dan resiko kerugian nihil. Bahkan pakaian yang tidak laku dapat ditukar dengan pakain dengan model baru.

Selain itu, pengadaan barang melalui distributor atau pedagang besar dapat dipinjam sampai 50 persen dari nilai harga, dan pelunasannya setelah mereka kembali lagi untuk mengambil barang baru. Para pedagang pakaian pada tiga pasar sentral itu, umumnya menempati los dan kios. Di antara mereka, ada yang tetap menjual setiap hari, dan ada pula yang hanya menempati pada hari-hari tertentu seperti hari pasar. Setelah waktu pasar berakhir barang jualannya dikumpul, los dikosongkan dan selanjutnya dibawa ke pasar yang lebih kecil atau pasar tipe B dan pasar tipe C yang ada di kecamatan dan desa-desa di Kabupaten Sidenreng Rappang.

Proses pengadaan barang ada yang melalui pedagang besar di Jakarta, Makassar, serta ada pula yang hanya melalui pedagang perantara di Kota Pare-Pare dan Sengkang Kabupaten Wajo. Mereka punya alasan dan pertimbangan untuk memilih tempat pengadaan barang jualannya. Ada di antaranya yang punya alasan bahwa membeli langsung ke Jakarta akan mendapatkan barang (pakaian-pakaian yang berkualitas dan harganya murah bila dibandingkan dengan harga jualan grosir Makassar). Selain itu belanja di Jakarta punya kelebihan yaitu; bebas memilih kualitas, model, dan harga yang bervariasi.

Selain itu, ada pula yang didorong oleh alasan belanja di Kota Sengkang Kabupaten Wajo karena jarak dekat, harga serta kualitas hampir sama dengan kualitas dan harga barang yang dijual di Makassar. Karena jarak antara Sidenreng Rappang dengan Kota Sengkang dekat sekitar 45 km, maka biaya transpor lebih sedikit dibandingkan belanja ke Makassar. Jadi, kalau ada selisih harga barang di Sengkang dengan di Makassar, maka dikonversi dengan selisih biaya transportasi. Namun yang paling penting menjadi pertimbangan janda

pedagang di Sidenreng Rappang memilih tempat Jakarta, Makassar atau Sengkang adalah hubungan sosial yang selama ini mereka bangun. Pilihan tempat pengadaan barang oleh janda pedagang karena telah terbangun jaringan hubungan sosial antara janda pedagang dengan pedagang besar, inilah yang identik dengan konsep keterlekatannya, Granovetter.

Pembelian barang pada umumnya dilakukan dengan cara sebagian dibayar tunai dan sebagian lagi dikredit jangka pendek. Pedagang antardaerah atau pedagang besar menyerahkan barangnya kepada para janda pedagang setiap kali mereka datang membeli barang. Dalam aktivitas ini, diperlukan aturan-aturan tidak tertulis sekaligus menjadi kebiasaan yang mengikat bagi pedagang besar dengan janda pedagang sebagai pembeli barang. Aturan tersebut dirinci sebagai berikut.

1. Penentuan harga barang sangat dipengaruhi oleh kualitas bahan dan model.
 - a. Barang dengan model baru dan bahan berkualitas, mempunyai harga maksimal.
 - b. Barang yang model dan bahannya biasa saja, harganya lebih rendah.
 - c. Barang yang langsung dibayar tunai, biasanya mendapat harga diskon sekian persen.
2. Mengambilan barang yang dikredit jumlahnya tidak boleh melebihi dari barang yang dibayar kes.
3. Pembayaran dilakukan pada saat datang kembali mengambil barang baru (waktunya bervariasi, satu minggu atau dua minggu).

4. Jika keadaan pasar kurang menguntungkan atau sepi maka pembayarannya dapat ditunda, tetapi jumlah barang yang bisa dipinjam dikurangi.

Meski aturan ini tergolong relatif sederhana, namun sifatnya mengikat kedua belah pihak. Terdapat penilaian timbal balik antara janda pedagang dan pedagang besar. Hal itu, dilakukan atas dasar saling percaya. Jika aturan itu dilanggar, maka akan berdampak negatif bagi janda pedagang dan juga bagi pedagang besar. Janda pedagang akan kesulitan untuk mendapat barang dagangan yang diinginkan. Sebaliknya pedagang besar akan kesulitan juga untuk memasarkan barangnya.

Dalam perspektif sosiologi ekonomi ala Granovetter (1985), semua tindakan ekonomi yang dilakukan oleh janda pedagang itu adalah realisasi tindakan ekonomi yang disituasikan secara sosial dan melekat (*embedded*) dalam jaringan sosial di antara para aktor. Tetapi Granovetter belum melihat bahwa di balik status seseorang, kemungkinan menjadi salah satu determinan yang memengaruhi interaksi sosial dalam rangka membangun jaringan hubungan sosial yang dapat memengaruhi tindakan ekonomi.

Hasil tindakan ekonomi yang disituasikan secara sosial dan melekat (*embedded*) dalam jaringan sosial, banyak membantu janda pedagang dalam mengelola usaha dagangannya, yang umumnya menggunakan modal yang minim, sebagaimana penuturan Hj. Samsurya berikut ini:

“modal awal yang saya gunakan dagang pakaian jadi, hanya Rp. 2.500.000 (dua juta lima ratus ribu rupiah), lewat bantuan teman almarhum suami saya dikenalkan

dengan pedagang besar di Makassar yang juga mengenal suami saya. Maka ia mencoba meminjamkan sebagian barang yang saya beli. Waktu itu, sepertiga dari jumlah barang dan pembayarannya setelah saya datang lagi untuk mengambil barang baru” (Wawancara, 12 Desember 2010).

Hal ini dapat dimaknai bahwa janda pedagang, perlu membangun dan memelihara jaringan hubungan sosial. Demikian pula kepercayaan kepada siapa saja yang dapat membantu kelancaran usaha dagangnya, baik distributor atau pedagang besar, pemerintah, koperasi, sesama pedagang di pasar sentral maupun konsumen dan masyarakat pada umumnya.

Pembelian barang dari pedagang besar atau distributor dilakukan dengan berbagai macam ukuran, seperti: perpotong, lusinan atau kodian. Penggunaan ukuran ini sangat tergantung pada jenis barangnya. Jenis baju tertentu dan celana panjang ada yang lusinan ada pula yang perpotong. Ukuran lusinan dan kodian biasanya BH dan celana dalam wanita dan laki-laki. Barang yang sudah dibeli selanjutnya dilakukan pengklasifikasian berdasarkan ukuran besar dan jenis bahan yang digunakan serta kualitasnya. Pengklasifikasian ini sekaligus dijadikan sebagai faktor yang membedakan harga di antara barang yang satu dengan barang yang lainnya.

Hj. SS mengatakan bahwa sebelum membuka usaha, ia senantiasa berdoa semoga barang dagangannya dapat terjual dan mendapatkan keuntungan. Para penjual berusaha menawarkan barangnya dengan berbagai cara. Mereka

berusaha menarik pembeli dengan menggunakan kalimat-kalimat yang bernada propaganda. Samsurya menuturkan:

“Sebagai pedagang yang langsung berinteraksi dengan konsumen dibutuhkan perlakuan yang baik, karena kehidupan pedagang banyak tergantung pada konsumen. Jika pedagang menyapa dengan kata-kata lembut, memberi senyum, maka mereka akan tertarik dan akan memperhatikan apa yang kita sampaikan. Dengan demikian, mereka akan membeli barang dan diharapkan menjadi pelanggan” (Wawancara, 12 Desember 2010).

Harga penawaran pakaian sangat tergantung pada kualitas dan model pakaian itu sendiri. Pada umumnya pakaian hanya bertahan satu tahun karena tahun berikutnya ada lagi model baru. Kalau ada barang yang tidak habis terjual selama satu tahun, maka barang itu dijual dengan harga diturunkan hingga 50-70 persen. Jika dalam waktu tertentu masih ada barang yang tidak terjual, barang tersebut akan dijadikan hadiah bagi keluarga atau pelanggannya.

Menurut Hj. SS Hj. NL, MN, RN, Hj. AJ, Hj. MW, Hj. NM, dan beberapa pedagang lainnya, untuk menghindari kerugian yang lebih besar maka pola penjualan dilakukan dengan mengklasifikan jenis barang dan harga seperti berikut: (1) Barang baru (pakaian model baru), masih bersih harga yang ditawarkan pada konsumen sedikit lebih tinggi; (2) Harga tersebut berbeda ketika barang itu sudah tinggal enam bulan belum laku terjual. Harganya diturunkan, bahkan ada yang dijual di bawah harga pokok. Hal itu dilakukan di samping

karena kualitas barang mulai menurun, juga karena sesuai perhitungan harga pokok (modal) yang harus dibayar kepada pedagang besar/distributor sudah terpenuhi.

Strategi penjualan seperti itu, juga dilakukan oleh Hj. TR, salah seorang janda pedagang pakaian jadi dari daerah Rappang. Hj. TR mengatakan “karena sifat barang yang dijual tergantung dari model dan kualitas bahan yang digunakan. Untuk itu, ia menggolongkan barang dagangannya dalam beberapa klasifikasi tertentu. Setiap klasifikasi mempunyai harga yang berbeda. ‘Barang yang tidak terjual dalam waktu tertentu (biasanya enam bulan) dilaporkan ke pedagang besar di Makassar dan terkadang diminta untuk dikembalikan atau juga biasanya juga diminta dijual di bawah harga pokok (modal), atau diberikan secara gratis kepada teman-teman yang membutuhkannya. Selanjutnya Hj. TR mengatakan penetapan harga jual barang baru dan model baru berbeda pada barang yang telah lama tidak laku terjual. Hal itu, disebabkan karena konsumen selalu mencari pakaian yang model baru dan corak baru atau yang lagi tren.

Hal ini dibenarkan oleh Hj. NM janda pedagang dari Pasar Sentral Pangkajene juga menjual barang pakaian jadi yang bermacam-macam, seperti celana dalam wanita/laki-laki, baju, celana panjang wanita, BH, dan lain-lain. Dia mengatakan bahwa “Barang jualan itu diklasifikasi menurut koleksinya, ada koleksi baru dan ada koleksi lama, harganya pun berbeda. Cara untuk bisa menutupi kerugian barang-barang yang tidak laku dalam waktu tertentu yaitu koleksi baru dipatok harga tinggi yang keuntungannya mencapai 75-100 persen, dan setelah beberapa minggu kemudian harga dapat diturunkan atau didiskon, keuntungan hanya berkisar 20-30 persen. Kalau masih ada stok lama yang belum laku terjual hingga melebihi

enam bulan, maka harga turun lagi mendekati harga pokok dan bahkan terkadang di bawah harga pokok. Jumlah barang yang dijual dengan harga seperti itu, jumlahnya sedikit sekitar 5-10-persen. Jadi kalau dihitung-hitung tetap ada keuntungannya (Wawancara, 25 Oktober 2010).

2. Penjual kue tradisional

Isima, adalah pedagang kue tradisional di Pasar Sentral Pangkajene yang berstatus janda sejak 2002. Suaminya meninggal dunia karena kecelakaan lalu lintas di perbatasan Kota Pare-Pare dan Kabupaten Sidenreng Rappang. Duka begitu mendalam yang dirasakan atas meninggalnya suami yang dicintai. Hal itu dirasakan karena belum lama ia melahirkan anak kedua, suaminya meninggal sehingga butuh waktu untuk dapat menerima kenyataan itu. Usaha menjual kue tradisional di Pasar Sentral Pangkajene yang ditekuni selama suaminya masih hidup terus dijalani.

Eksisnya menjual kue tradisional di Pasar Sentral, bermula dari pinggiran pasar sebelah barat dekat pelataran terminal angkutan darat Pangkajene. Pasar Sentral Pangkajene berada di samping terminal angkutan darat, menjadi peluang tersendiri baginya untuk menjual kue-kue kering tradisional karena banyak di antara penumpang menjadi konsumen bagi kue-kue kering yang dijualnya. Jadi setiap hari Isima menjual kue-kue kering tradisional di tempat itu. Namun omzet penjualannya kurang dan pada waktu hari pasar, barulah omzet penjualannya meningkat.

Kue tradisional yang dijual pada umumnya adalah barang titipan dari para pembuat kue tradisional yang menjadi langganannya. Isima menjual berbagai macam kue tradisional;

seperti kripik bawang, bolu cukke, kue gintang, dan lain-lain. Isima mengatakan: “hampir semua kue yang ia jual adalah barang titipan dan jika barang tersebut tidak terjual sampai waktu tertentu, maka dapat dikembalikan kepada pemiliknya”. Tetapi hampir tidak pernah ada kue kering yang ia kembalikan ke pemasok karena tidak laku terjual, justru stok barang kehabisan.

Perlakuan ini menjadi perbedaan yang mendasar jika dibandingkan dengan penjual sayur-mayur. Penjual sayur-mayur tidak dapat mengembalikan barangnya yang tidak terjual dan akan menjadi resiko pedagang. Sebaliknya, penjual kue kering tradisional beban itu dikembalikan ke pemiliknya (pedagang pemasoknya). Isima mengaku bahwa “sebelum memulai usahanya ia tidak lupa berdo’a kepada Allah SWT, semoga barang dagangannya terjual dan mendapat keuntungan”.

Isima menawarkan barang dagangannya dengan menggunakan bahasa Bugis, terkadang juga bahasa Indonesia. Berdasarkan pengamatan yang dilakukan peneliti di tempat jualannya, tampak Isima menyapa calon pembeli dengan ramah dan menjawab pertanyaan-pertanyaan calon konsumen dengan kalimat yang sopan. Apabila calon pembeli menawar barangnya di bawah harga yang telah ditetapkan, ia hanya mengatakan: “belum bisa”.

Penetapan harga pembelian ditentukan oleh pedagang pemasok. Harga pembelian barang menjadi dasar penentuan harga jualnya (atau harga yang akan ditawarkan pada konsumen). Harga pokok pembelian tersebut menjadi dasar penentuan harga penjualannya, misalnya kue kering kripik bawang dapat dijual antara Rp. 5.000 s.d 6.000 per bungkus. Jadi jika ada yang bertanya berapa harga maka ia sampaikan

Rp 6.000. Namun, jika pembeli meminta kurang ia dapat layani asal tidak di bawah harga Rp 5.000. Seperti pedagang lainnya yang telah disebutkan terdahulu, ia juga menawarkan barang dagangannya berdasarkan klasifikasi-klasifikasi tertentu.

Pengklasifikasian tersebut memberi alternatif pilihan bagi pembeli, karena setiap klasifikasi mempunyai harga yang berbeda. Perlakuan seperti ini menandakan bahwa pedagang ini punya toleransi dan dapat berkomunikasi dengan baik. Ketika ditanya tentang harga barang yang berbeda-beda. Isima menjawab, bahwa semua barang yang ditawarkan telah mempunyai harga pokok pembelian. Konsumen kue kering tradisional pada umumnya adalah masyarakat sekitar kota Pangkajene dan para penumpang kendaraan yang menuju ke berbagai daerah. Kalaupun ada pembeli lain jumlahnya tidak banyak (Wawancara, 12 Desember 2010).

Sebagai pekerjaan pokok, Isima berusaha menjual dengan memperlakukan para konsumen dengan baik, sopan, murah senyum dan disapa secara lembut. Dengan demikian, mereka berharap barang dagangnya terjual, sehingga mereka dapat membiayai segala kebutuhannya. Kue-kue kering tradisional yang dijual adalah hasil produksi rumahan di sekitar rumahnya dan ada pula yang didatangkan dari Kabupaten Pirang. Di antara kue-kue kering tradisional yang paling laris adalah kue kripik bawang, kue gintang.

Ia sangat memperhatikan kebersihan dan keindahan pada tempat jualannya, dan terbukti banyak di antara konsumen yang memilih belanja di tempat jualannya dibandingkan dengan penjual kue-kue kering tradisional lain (hasil pengamatan langsung). Beberapa cara yang ditempuh yang dapat dimaknai sebagai promosi, yaitu keramah-

tamahan, kelembutan, kebersihan dan kejujuran. Setiap jenis kue yang dijual disediakan satu bungkus untuk dicoba/dicicipi oleh konsumen (disiapkan satu bungkus untuk tester) yang dalam bahasa lokal disebut *paccobana*.

Hal lain yang disadari oleh Isima menekuni pekerjaan sebagai pedagang kue-kue kering tradisional adalah memelihara hubungan baik dengan para pembeli/konsumen. Pembeli/konsumen dilihat sebagai "raja" dilayani dengan sopan, diberi senyum, disapa dan jangan dibohongi. Jarang sekali pembeli yang sudah mulai mencicipi sampel kue dan menawar harga kue yang dipatok oleh Isima tidak jadi membeli. Sekali konsumen menawar jangan biarkan pergi tanpa membeli, biarlah untung sedikit yang penting laku. Ada pengaruh yang ditimbulkan kalau penawaran konsumen disetujui, demikian sebaliknya jika ada pembeli menawar lalu tidak disetujui tawarannya. Pembeli bisa menjadi penyambung lidah penjual kepada calon pembeli bahwa kue-kue kering tradisional yang dijual di toko/kios itu enak, murah dan pelayanannya ramah dan menyenangkan.

Cara itulah yang digunakan oleh Isima dalam melayani pembeli. Terkadang juga ada konsumen yang telah mencicipi sampel kue lalu tidak jadi membeli dan itu tidak membuat ia kecewa. Satu lagi yang Isima lakukan setiap hari yaitu tidak lupa berdoa kepada Allah SWT, agar usahanya berjalan lancar dan mendapatkan keuntungan yang berberkah. Walaupun Isima sibuk mengurus usahanya, tetapi ia tetap menjaga hubungan baik dengan kerabat-kerabatnya dan keluarga di kampung. Hal itu Isima buktikan dengan selalu menghadiri acara-acara keluarga seperti upacara perkawinan, sunatan, aqiqah, atau menghadiri keluarga yang berduka. Isima mengaku bahwa

sebagian dari penghasilannya ia sisipkan untuk acara-acara tersebut.

Isima tergolong orang yang taat menjalankan perintah agama terutama sholat, walaupun ia sibuk dengan usahanya. Selain itu, ia sangat percaya terhadap takdir Allah, sehingga selalu berdoa untuk keselamatan dan keberhasilan usahanya, termasuk kebahagiaan pada kehidupan di akhirat kelak. Sebagai orang yang beragama Islam, Isima bercita-cita untuk menunaikan ibadah haji, dan ini merupakan salah satu yang memotivasi selain statusnya janda sendiri, menjadi motivasi yang sangat kuat untuk berusaha sambil hemat, menabung, rajin, dan disiplin.

Omzet penjualan setiap hari pasar dan di luar hari pasar rata-rata sekitar Rp. 1.000.000 (satu juta rupiah) dan keuntungan dari omzet itu sekitar 10%. Jadi pendapatan setiap bulannya sekitar Rp. 3.000.000 (tiga juta rupiah). Dari hasil dagang kue itu, ia kemudian memiliki satu los di Pasar Sentral Pangkajene dan juga digunakan untuk membiayai pendidikan anaknya.

Pemanfaatan keuntungan seperti yang telah disampaikan Isima, tidaklah berbeda dengan yang dilakukan oleh pedagang lainnya yang telah disebutkan terdahulu. Pemanfaatan keuntungan mengutamakan pemenuhan kebutuhan sehari-hari, kemudian kebutuhan lainnya, dan jika memungkinkan ditabung untuk pemenuhan kebutuhan pada masa yang akan datang. Ketika ditanya apakah ia biasa pinjam uang yang akan digunakan sebagai modal usaha, ia mengaku biasa meminjam ke koperasi untuk modal usaha dan keperluan lain. Pengembalian pinjaman dilakukan dengan cara mengansur. Ia mengaku berusaha untuk membayar

ansurannya tepat waktu agar tetap mendapat kepercayaan dari pihak koperasi.

3. Penjual Barang Campuran

Hj. TM, janda pedagang barang campuran di Pasar Sentral Pangkajene, sejak 1999 (tiga tahun pascaperceraianya). Modal awal yang digunakan untuk memulai usaha dagang sekitar Rp. 3.500.000 (tiga juta lima ratus ribu rupiah). Modal tersebut diperoleh dari hasil tabungan semasa masih bersama dengan suaminya, dan selebihnya diperoleh dari hasil penjualan sebagian emas yang dimilikinya. Ia terdorong memilih dagang barang campuran karena barang tersebut merupakan kebutuhan sehari-hari bagi rumah tangga. Di samping itu, Pasar Sentral Pangkajene berada di samping terminal angkutan darat Kabupaten Sidenreng Rappang yang biasanya penumpang sebelum melanjutkan perjalanannya ke daerah lain, biasanya mampir dulu di pasar membeli barang-barang kebutuhannya.

Pengadaan barang dilakukan dengan secara langsung membeli ke distributor/pedagang besar yang ada di Makassar. Awalnya ia selalu langsung ke Makassar untuk membeli barang dagangannya, namun setelah berlangsung beberapa tahun pada langganan yang sama, ia terkadang hanya memesan barang yang dibutuhkan lewat telepon atau cacatan permintaan yang dibawa oleh sopir angkutan barang dan pembayarannya dilakukan lewat transfer bank.

Berbeda dengan barang pakaian, barang campuran pembayarannya harus tunai. Jadi penjualannya pun juga harus dengan cara tunai oleh pembeli. Akan tetapi Hj. TM punya cara lain untuk menjaga langganan jangan sampai pindah ke penjual lain yaitu dengan cara mengizinkan pelanggannya

membayar secara kredit dalam waktu yang singkat. Pelanggannya terkadang merekomendasikan kepada keluarga atau teman untuk membeli keperluan untuk acara-acara pesta pada los jualan Hj. TM. Selain karena murah, juga dapat dikredit dan pembayarannya setelah pesta perkawinan selesai. Cara inilah yang mengondisikan penjualan barang campuran milik Hj. TM laris dibanding dengan penjual lainnya. Hj. TM punya prinsip seperti yang pernah diajari oleh bosnya yakni salah seorang keturunan Thionghoa di Makassar bahwa: "lebih baik untung sedikit yang penting penjualannya lancar sehingga perputaran uang juga lancar". Itulah sebab mengapa harga barang jualan Hj. TM lebih murah dibandingkan dengan harga barang penjual lainnya.

Hj. TM berusaha dengan dimotivasi oleh statusnya sendiri yaitu status janda yang ia sadari bahwa hanya dirinyalah yang dapat mengatasi segala permasalahan dalam keluarganya. Selain itu, ada keinginan untuk memperoleh penghasilan yang dapat menghidupi keluarganya. Pada pagi hari, usaha jualannya dibuka sekitar jam 07.00 Wita dan tutup pada jam 17.00 Wita. Hj. TM dalam menjalankan usahanya dibantu oleh anak pertamanya yang masih duduk di bangku SMA kelas 2. Keuntungan dari setiap barang yang dijualnya itu sangat tipis. Dengan keuntungannya ini, Hj. TM gunakan untuk memenuhi kebutuhan pokok keluarganya, ia tabung dan termasuk untuk kebutuhan pendidikan anaknya.

Waktu pembayarannya tergantung pada kelarisan barangnya, biasanya pada waktu kembali lagi penawaran barang saat itu ia menagih harga barang yang telah diambil beberapa minggu sebelumnya. Agar barang dagangannya terjual habis, Hj. TM mengaku senantiasa berdoa kepada Allah

SWT dan membaca surah Alfatihah sebelum memulai membuka usahanya.

Akhir-akhir ini Hj. TM telah melayani pembeli secara grosiran (pengecer), yaitu pembeli yang juga akan menjual lagi kepada konsumen yang ada di desa-desa. Agar pembeli semacam ini tetap menjadi pelanggan, maka Hj. TM selalu memperbaiki hubungan sosialnya, menjaga kepercayaan, mengambil keuntungan sedikit saja yang penting laris. Karena itu, ia tidak pernah berbohong pada pelanggannya. Menurutny, lebih baik terus terang bahwa harga barang telah naik dan mempersilahkan pelanggannya mengecek harga pada penjual lainnya. Tetapi menurut pengakuan Hj. Tira, ada lima orang pelanggan dari desa yang masih setia membeli barang di tempatnya. Kelima orang itu sudah kurang lebih tiga tahun berlangganan dan mereka itu berasal dari desa yang berbeda. Semuanya telah pernah dikunjungi oleh Hj. TM, untuk memastikan tempat tinggalnya dan menjalin hubungan sosial lebih jauh. Dua di antaranya pernah mengundang Hj. TM untuk menghadiri perkawinan anaknya, dan Hj. TM hadir pada acara perkawinan anaknya itu.

Jadi, kalau pelanggan Hj. TM selama tiga tahun tidak berpindah ke tempat lain untuk membeli barang campuran, itu karena TM berhasil membangun jaringan hubungan sosial dengan para pelanggannya. Ini sesuai dengan pendapat Granovetter bahwa hubungan jaringan sosial yang dibangun oleh pelaku ekonomi akan turut mempengaruhi tindakan ekonomi itu sendiri, tindakan ekonomi terlekat dalam jaringan hubungan sosial (Granovetter, dalam Damsar 2006).

Perlakuan Hj. Timang ini mencerminkan sebagai seorang pedagang yang profesional, yang mempunyai

program-program tertentu, baik pada saat membeli barang, maupun pada saat menjualnya. Pembelian barang campuran dilakukan dengan teliti dan penjualan pun dilakukan dengan cara-cara tertentu yang dapat memberi keuntungan baginya. Demikian juga dalam menggunakan keuntungan, mereka mempunyai perhitungan tertentu dengan menggunakan skala prioritas dari setiap kebutuhan yang akan dipenuhinya.

Keterangan dari Hj. TM dan pedagang lainnya, menunjukkan bahwa mereka melakukan pola penawaran dan pemanfaatan keuntungan dengan pertimbangan yang cukup rasional dengan tetap menjaga nilai-nilai serta norma-norma yang berlaku di masyarakat pada umumnya dan komunitas pedagang pasar tradisional pada khususnya.

Bagi Hj. TM, bekerja adalah sebuah tanggungjawab terhadap keluarga, sehingga dalam bekerja ia ingin mendapatkan penghasilan yang dapat memenuhi kebutuhan rumah tangganya. Hj. TM yang beragama Islam tidak pernah lalai berdoa sebelum ia memulai melakukan pekerjaannya sebagai pedagang barang campuran di Pasar Sentral Pangkajene Sidenreng Rappang. Berusaha bersosialisasi dengan masyarakat sekitarnya. Ia sadar bahwa hanya dengan membangun jaringan hubungan sosial dengan sesama dapat mendatangkan rezeki dan dapat memperlancar usaha. Itulah sebabnya, ia rajin menghadiri acara perta perkawinan atau acara keluarga lainnya.

4. Penjual Perhiasan Imitasi

LS tinggal di Desa Lalebata Kecamatan Panca Rijang adalah janda pedagang penjual perhiasan imitasi. Setelah bercerai dengan suaminya ia lalu mengikuti ibunya menjual

pakaian jadi keliling pasar-pasar kecil di sekitar Kecamatan Panca Rijang dan Kecamatan Baranti. Dua tahun ia jalani tidak memberi keuntungan yang lumayan, lalu beralih menjual perhiasan-perhiasan yang terbuat dari stenlis atau biasa diistilahkan perhiasan imitasi.

Menjual barang perhiasan imitasi tidak membutuhkan tempat luas, cukup dengan lemari yang punya roda yang dapat dipindahkan ke mana saja. Tidak perlu menyewa tempat seperti los dan kios yang sewanya jutaan pertahun, cukup dengan membayar retribusi/karcis setiap hari pasar dua ribu rupiah. Ia memilih tempat di dekat pintu masuk dan keluar pasar di depan warung yang luasnya kira-kira satu setengah meter kali dua meter. Keuntungan yang diperoleh dari hasil penjualan perhiasan imitasi, cukup untuk kebutuhan hidup bersama dengan satu orang anak dan masih ada yang dapat ditabung.

Pengadaan barang perhiasan ini, sedikit lebih rumit dibandingkan dengan dagang barang campuran, sebab harus langsung ke Makassar untuk membelinya. Belum ada pedagang keliling seperti kanvas yang menawarkan barang dengan mengelilingi pasar-pasar yang ada di setiap kabupaten di Sulawesi Selatan, hanya ada di kota Makassar dengan pembelian secara tunai.

Menjual perhiasan ini belum lama dilakukan, yakni sejak 2007. Ia mulai beralih menjual perhiasan setelah hasil jualan pakaian tidak lagi menguntungkan, selain kalah bersaing dengan penjual di pasar sentral juga banyak yang membeli barang dagangannya dengan cara kredit. Cara ini merepotkan baginya, karena terkadang waktu pembayaran yang telah dijanjikan meleset. Jadi rugi waktu dan modal pun juga

terkurus. Ia terinspirasi dari penjualan perhiasan imitasi di mall-mall yang ada di Kota Makassar, lalu ia melihatnya sebagai suatu peluang untuk menjualnya di Pasar Sentral Rappang. Sejak itu, ia lalu mencari distributor perhiasan imitasi, dan tahun 2007 ia mulai menjualnya dan alhamdulillah mengantarnya menunaikan ibadah haji.

Menurut, LS banyak hal dilakukan untuk menarik pembeli antara lain, memanggil pembeli dan memberi penguatan terhadap barang yang dijualnya yang dapat mempengaruhi calon pembeli. Misalnya, memperlihatkan foto-foto artis yang menggunakan perhiasan itu kepada calon pembeli. Menyapa calon pembeli dengan kata-kata lembut, kasih sayang terutama pada gadis-gadis. Pembeli perhiasan ini, tidak hanya terbatas pada gadis-gadis saja tetapi juga banyak di antaranya ibu-ibu rumah tangga, dan perempuan yang sudah berumur, seperti hasil pengamatan yang penulis lakukan ketika berada di Pasar Sentral Rappang.

Sebagai penjual perhiasan, LS harus punya strategi tertentu. Jumlah barang yang ditawarkan harus memperhitungkan kondisi. Pada waktu (bulan) tertentu, ketika menjelang lebaran Idhul Fitri, lebaran haji, masa panen, dan menjelang tahun baru, barang yang ditawarkan jumlahnya relatif lebih banyak daripada hari biasa, dan model-modelnya pun bervariasi.

Besarnya harga perhiasan bergantung pada harga pokok dan waktu-waktu penjualan, misalnya pada bulan ramadhan dan masa panen biasanya harga sedikit dinaikkan. Kelebihan menjual barang perhiasan, karena pembelian konsumen dengan cara tunai. Selain itu, penentuan harga barang perhiasan juga dipengaruhi oleh kondisi fisik (kualitas) barang

tersebut. Barang yang telah ditawarkan beberapa bulan kualitasnya mulai menurun, hal itu menyebabkan harga barang tersebut turun dari harga sebelumnya. Khusus perhiasan yang lagi tren dan kualitas bagus, harganya tetap stabil. Namun barang yang telah ditawarkan berbulan-bulan dan belum juga laku terjual, akan dijual sesuai harga pokok bahkan terkadang dijual di bawah harga pokok.

Menurut LS, sebelum meninggalkan rumah untuk melakukan aktivitas menjual, ia minta petunjuk dengan berdoa kepada Tuhan Yang Maha Kuasa agar aktivitasnya tetap diridhoi dan jualan laku. Listiani yakin pada ketentuan Allah. Ia mengatakan “banyak tidaknya hasil penjualan yang diperoleh setiap hari sangat bergantung pada rejeki yang telah diatur oleh Yang Maha Kuasa. Untuk itu, setiap manusia hanya berusaha, berapapun yang diperoleh itu adalah rejeki yang harus disyukuri”.

Uraian tersebut bermakna bahwa pola penawaran dilakukan dengan berbagai pertimbangan yang cukup rasional, dan tetap menjaga nilai-nilai sosial yang berlaku di antara mereka.

5. Penjual Alat Kosmetik

Hj. MT merupakan janda penjual alat kosmetik di Pasar Sentral Tanrutedong. Ia memperoleh barang dari pedagang besar di Makassar yang sudah menjadi langganannya. Pembayaran dapat dilakukan beberapa minggu setelah pembelian. Pengadaan barang baru sangat tergantung pada jumlah barang yang terjual. Dalam kondisi jumlah persediaan barangnya berkurang, ia segera menyampaikan kepada pedagang besar (distributor) untuk diadakan jenis dan jumlah

barang yang dibutuhkan. Pemesanan barang biasanya secara langsung atau dapat juga dilakukan melalui telepon.

Hj. MT menempati los berukuran kecil untuk menjual barang dagangannya. Ia menempatkan barang dagangannya pada tempat-tempat tertentu berdasarkan bagian-bagian yang telah dibuatnya sendiri. Hal ini, dilakukan untuk mempermudah baginya menentukan harga tiap-tiap kelompok barang. Demikian juga, memudahkan pembeli untuk memilih barang yang di inginkan. Ia menawarkan barang jualannya dengan cara menyampaikan kelebihan-kelebihan barang-barang kosmetik yang dijualnya. Terkadang menyampaikan bahwa barangnya yang banyak dibeli oleh konsumen lainnya. Cara ini sedikit memprovokasi konsumen untuk membelinya. Ia menyapa pembeli dengan bahasa Bugis dan bahasa Indonesia. Menurutnya, penggunaan bahasa yang bervariasi itu karena konsumen berasal dari berbagai daerah, dan tampaknya sebagian calon pembeli senang bila disapa dengan bahasa daerahnya sendiri.

Hj. MT menyapa calon pembeli dengan sopan dan ramah. Menurutnya, “perlakukan seperti itu harus dilakukan sebagai salah satu upaya untuk menarik minat konsumen untuk membeli barang yang dijualnya. Selanjutnya, dikatakan bahwa pelayanan yang baik akan menimbulkan kepercayaan pembeli sehingga dapat menjadi langganan. Perlakuan terhadap pembeli yang tergolong langganan maupun yang bukan langganan, pada dasarnya tidaklah berbeda. Pembeli yang tergolong pelanggan komunikasinya lebih komunikatif, khususnya dalam tawar menawar untuk menentukan harga barang. Strategi ini bersesuaian dengan apa yang dikatakan oleh Granovetter bahwa keterlekatan akan dapat memengaruhi penetapan harga.

6. Penjual Ikan

TR adalah seorang janda dua orang anak bekerja sebagai penjual ikan di pelataran/lapak Pasar Sentral Rappang. Awalnya ikan yang dijual diperoleh melalui pedagang dari Barru yang tidak lain adalah keluarganya sendiri. Setelah dagangannya berkembang, ia juga mengambil ikan melalui pedagang dari Pare-Pare dan Pinrang yang sudah menjadi langganannya dengan pembelian secara kredit. Jumlah ikan, harga, dan waktu pembayaran ditentukan serta disepakati pada saat pengambilan. TR mengatakan bahwa pembayaran harga barang dilakukan setiap hari setelah barang terjual.

Walaupun demikian, terdapat kesepakatan umum yang mengikat antara pedagang ikan dari daerah Pare-Pare, Barru dan Pinrang dengan pedagang ikan termasuk TR yakni pembelian (pengambilan) barang berikutnya dapat dilakukan apabila harga barang yang telah diambil terdahulu telah dilunasi. Jika hal itu tidak dipenuhi, maka pedagang tersebut tidak dapat mengambil barang lagi, kecuali dengan alasan yang dapat diterima oleh pedagang ikan dari daerah tersebut.

TR mengaku bahwa jumlah dan jenis ikan yang dibeli untuk dijual harus dilakukan dengan berbagai pertimbangan, di antaranya selera dan kemampuan konsumen. TR mengatakan bahwa “jika harga ikan mahal, sebagian konsumen tidak membeli ikan tetapi beralih ke barang lain atau tetap membeli dengan jumlah yang sedikit. Sebaliknya, jika harga ikan murah para konsumen cenderung menambah jumlah ikan yang dibeli”.

TR mengaku sebelum memulai penjualannya, ia senantiasa memohon kepada Allah SWT agar barang

dagangannya dapat terjual habis dan mendapat keuntungan. Ia menawarkan barang dagangannya dengan menggunakan bahasa Bugis dan Indonesia. Menurutnya, pada awalnya ia sering mendapat kesulitan untuk menjual habis ikannya, karena bersaing dengan banyak penjual ikan lainnya. Ternyata setelah ia tekuni terus menerus menjual ikan, ia lalu menjiwai dan tahu strategi menjualnya. Ikan yang dijual dibuat bersih biar pembeli tertarik. Tidak perlu membuka harga tinggi. Dengan kata lain, keuntungan yang dipatok tidak perlu tinggi, karena banyak penjual ikan lainnya dan lagi pula diusahakan ikan jualannya habis terjual pada hari itu.

TR menyapa calon pembeli dengan ramah, memberi penjelasan dengan tutur bahasa yang sopan kepada calon pembeli yang meminta pengurangan harga dari harga yang telah ditetapkan. Jika ditanyakan tentang bagaimana sikapnya, saat mengalami kerugian atau barang tidak terjual, TR mengatakan bahwa 'setiap pedagang harus siap untung dan juga siap rugi'. Meskipun kerugian biasa menjadi beban pikirannya, namun semuanya itu harus diterima dengan lapang dada. Ia percaya bahwa bekerja keras, tekun dan ikhlas seraya memohon kepada Allah pasti Allah akan mengabulkannya (*resopa temmangingi naletei pammase dewata*).

Menurut TR, untuk menghindari kerugian maka jumlah barang yang dibeli untuk dijual setiap hari pasar didasarkan kepada banyaknya barang yang terjual pada hari sebelumnya. Menurutnya, ikan dapat bertahan lebih dari satu hari sehingga jika ada yang tidak terjual akan ditawarkan pada keesokan harinya. Di Pasar Sentral Rappang, meskipun bukan hari pasar tetap saja ada penjual. Ikan hanya dapat bertahan tiga hari dan itupun kalau diawetkan dengan es, sehingga barang yang tidak

terjual akan membusuk. Jika ada barang yang tidak terjual pada hari itu, tidak mungkin lagi untuk dijual pada esok hari. Hal ini, memaksa para penjual ikan untuk mengonsumsinya sendiri atau ia buat jadi ikan kering.

Selain itu, TR mengatakan bahwa hal-hal yang biasa dilakukan untuk menghindari banyaknya barang tidak terjual adalah menurunkan harga barang. Ini biasa dilakukan ketika ikannya masih banyak, sementara pasar hampir berakhir. Ada cara lain yang dilakukan yaitu dengan memberi es secukupnya lalu ia simpang di box ikan untuk dijual esok hari.

Keuntungan yang diperoleh dikelola dengan baik. Menurut TR bahwa setiap keuntungan yang diperoleh digunakan untuk kebutuhan hidup. Selebihnya disimpan untuk pemenuhan kebutuhan pada masa yang akan datang, seperti; biaya tak terduga, biaya pendidikan anaknya dan biaya-biaya lainnya. Ia mengaku bahwa sebagian dari penghasilannya telah ditabung di bank BRI untuk persiapan naik haji dan biaya pendidikan anaknya ke perguruan tinggi.

TR tidak terlalu membutuhkan modal banyak karena barang yang dijualnya dibayar setelah barangnya terjual. Penentuan dan pembayaran harga barang disepakati pada saat pengambilan barang. Barang yang tidak terjual tidak dapat dikembalikan, dan menjadi kerugian. Untuk menghindari kerugian, maka perlu strategi khusus; yakni jumlah barang yang di beli untuk dijual harus disesuaikan dengan kebutuhan, dan rata-rata yang terjual pada hari-hari sebelumnya. Selanjutnya, dalam menjual perlu perhitungan waktu. Jika hari sudah mulai siang sementara masih banyak barang tidak terjual, ia terpaksa menurunkan harganya dari harga semula.

Jika masih terdapat barang yang tidak terjual ia membawanya pulang untuk dikonsumsi bersama keluarganya.

TR mengatakan bahwa walaupun ia hanya sebagai pedagang ikan, namun dapat memberikan pendidikan kepada anak-anaknya. Menurutnya, pendidikan anak sangat penting karena persaingan untuk mendapatkan pekerjaan dari waktu ke waktu semakin sulit jika orang tidak berpendidikan. Karena itu, orang tua berkewajiban untuk memenuhi kebutuhan pendidikan anaknya, kalau perlu pembelian barang kebutuhan lain ditunda untuk memenuhi pembiayaan pendidikan anaknya.

Berdasarkan uraian tersebut, disimpulkan bahwa TR mengelola usahanya dengan perhitungan yang cukup rasional. Ia melakukan tindakan yang bermanfaat dan membagi keuntungan berdasarkan pengalamannya masing-masing. Tindakan ini mengindikasikan bahwa mereka punya perilaku tidak boros.

Dalam mengelola usahanya, TR berusaha memberi pelayanan yang baik berdasarkan nilai-nilai, norma-norma serta kebiasaan yang berlaku di kalangan pedagang. Tindakannya dilakukan dengan berbagai pertimbangan manfaat dan keberlanjutan usahanya. Perilaku TR ini, tidak berbeda dengan mekanisme distribusi penawaran yang dikembangkan pedagang lainnya. Ia melakukan tindakannya dengan perhitungan manfaat dan tidak mengabaikan nilai-nilai dan norma yang berlaku di antara mereka.

7. Pedagang Buah-buahan

Kasmah adalah seorang janda karena ditinggal mati suami, memilih bekerja sebagai pedagang buah di Pasar Sentral Rappang sejak 2007. Ia menempati pelataran dekat

pintu sebelah timur. Jenis buah-buahan yang dijual kebanyakan barang impor, seperti: apel, sangkis, anggur merah, kurma, jeruk Cina dan lenkeng. Untuk buah-buahan lokal, seperti: mangga harum manis, mangga golek, papaya, dan langsung.

Cara memperoleh buah impor, melalui pedagang keliling yang menggunakan mobil kanvas dari Makassar. Kedatangan mobil kanvas ke Pasar Sentral Rappang, biasanya sehari sebelum hari pasar untuk melayani pelanggannya termasuk KM. Pembayaran harus kontan, kecuali bagi pelanggan biasanya seperdua harga dapat dicicil dan dibayar setelah mobil kanvas datang lagi. KM termasuk pelanggan pedagang buah dari Makassar, karena itu barang yang dibeli KM dari mobil kanvas dapat dipinjam dan dibayar setelah mobil kanvas datang lagi.

KM biasa mengalami kerugian kalau buah yang dibeli itu tidak habis terjual pada hari itu. Buah itu hanya bisa bertahan kurang lebih lima hari, setelah itu layu dan tidak ada lagi yang berminat membelinya. Karena itu, kalau ada buah yang tidak habis terjual pada hari pasar itu, maka KM menjualnya dengan harga murah. Cara seperti itu efektif untuk menghindari kerugian. Tetapi kenyataannya kadang saja masih ada buah yang tidak laku terjual.

Meskipun keadaannya seperti itu, tidak membuat KM berhenti dagang buah karena menurut mengakuannya; “dagang buah tidak merepotkan karena kalau barangnya habis tinggal menghubungi pedagang buah dari Makasar. Keuntungannya lumayan dan ada juga yang dapat dikonsumsi oleh anak saya. Tidak ada pembeli yang meminjam karena

tergolong makanan. Karena itu, meskipun untungnya sedikit tetap saja saya lakukan” (Wawancara, 6 Agustus 2011).

8. Pedagang Beras

RL janda pedagang beras di Pasar Sentral Pankajene sejak 2007 yang menempati pelataran pasar bagian luar. Ia sudah beberapa kali pindah tempat jualan akibat penataan pasar. Tempat menjualnya sekarang di pelataran pasar bagian luar dekat jalan raya, sehingga mudah bagi pembeli untuk menjangkaunya. Jenis beras yang dijual bermacam-macam, mulai dari kualitas rendah sampai kualitas tinggi. Pelanggannya kebanyakan pegawai negeri, dan pemilik warung yang kebanyakan orang Jawa.

Dalam menjual, ia melayani pembeli secara ramah dan berusaha jujur agar pembeli merasa puas. Ia berharap pembeli akan datang lagi untuk yang kedua kalinya bahkan seterusnya. Seperti pengakuan pelanggannya, pemilik warung Suku Jawa yang hari itu membeli beras kualitas nomor dua yang sempat peneliti wawancarai: “ibu RL ini orangnya jujur, kita tidak lagi ragu membeli berasnya, liter atau timbangannya tepat, beras tidak dicampur dan harganya tidak mahal. Saya belum pernah dibuat kecewa karena berasnya dicampur atau beras habis. Khusus bagi pelanggannya, selalu disimpankan beras dan ditempatkan di belakang” (Wawancara, 6 Agustus 2011).

Hal tersebut jelas terlihat mekanisme distribusi barang yang dilakukan janda pedagang di Pasar Sentral Pangkajene, Pasar Sentral Rappang, Pasar Sentral Tanrutedong. Para pedagang melakukan pembelian barang dengan kas dan kredit. Pelunasan barang yang pengadaannya dengan cara kredit dilakukan dengan berdasar pada kesepakatan mereka, ada

yang satu hari ada pula yang beberapa minggu. Penawaran dilakukan dengan menggelar dan menata barang dagangannya pada suatu tempat tertentu. Penawaran dilakukan secara langsung kepada konsumen dalam ukuran dan takaran tertentu. Lihat Tabel di bawah ini:

Tabel.5.1: Mekanisme Pengadaan dan Penjualan Setiap Jenis Barang

No	Jenis barang	Pembelian			Penjualan	
		satu hari	> satu hari	kontan	kontan	sin yasi
1	Ikan	✓	x	x	x	✓
2	Kue kering	x	✓	x	✓	✓
3	Perhiasan imitasi	x	x	✓	x	✓
4	Barang campuran	x	✓	x	x	✓
5	Alat kosmetik	x	x	✓	x	✓
6	Pakaian	x	✓	✓	x	✓

7	Buah-buahan	x	x	✓	x	✓
8	Beras	x	✓	x	x	✓

Keterangan:

x = tidak berlaku ✓ = yang berlaku

Penawaran seperti ini, memberi alternatif sekaligus kemudahan bagi calon pembeli untuk memilih barang yang diinginkan. Setiap barang telah ditentukan harganya sesuai dengan kualitas, model, dan ukuran. Namun harga yang telah mereka tetapkan, masih memungkinkan untuk berkurang. Pengurangan harga dari harga semula, bergantung dari kesepakatan penjual dengan pembeli. Untuk lebih jelasnya lihat tabel berikut ini.

Tabel. 5.2: Ukuran Penawaran Kelompok Jenis Barang yang Dijual di Pasar Sentral Pangkajene, Rappang dan Tanrutedong

No	Pedagang	Pola ukuran penawaran					
		Per poto	Biji/ Karto	Bun gku	Biji/S	Eko r/te	Lai n-

		ng/lu sin	n	s	tel	mp at	lain
1	Pakaian	✓	×	×	×	×	
2.	Barang campuran	×	✓	✓	×		×
3	Perhiasan	×	×	×	✓		×
4	Alat kosmetik	✓	✓	×	✓		×
5	Ikan	×	×	✓	×		✓
6	Kue tradisional	×	✓	✓	×		×
7	Buah-buahan	×	×	×	✓		×
8	Beras	×	×	×	×	×	✓

Sumber: Hasil Data Observasi 2010

Keterangan: ✓ = ukuran yang digunakan

× = ukuran yang tidak digunakan

Mekanisme distribusi barang tersebut, telah berjalan dengan cukup lama. Hal tersebut, karena baik pedagang besar atau pedagang pemasok maupun janda pedagang

merasa pola tersebut memberi manfaat baginya. Janda pedagang tidak perlu bersusah payah mencari dana untuk membiayai usahanya. Sebaliknya, pedagang pemasok dapat melayani kebutuhan barang yang diinginkan janda pedagang. Hal ini sejalan dengan salah satu proposisi Homans dalam teori perilaku pertukaran bahwa "pertukaran terjadi apabila di antara mereka merasakan ada manfaat yang diperoleh dari perilaku itu, dan perilaku itu akan diulang, dan jika terjadi sebaliknya maka perilaku semacam itu akan dihentikan dan mencoba untuk mencari perilaku yang lain yang dapat memberi manfaat baginya.

Pembelian berlangsung secara kredit karena para janda pedagang merasakan adanya kemudahan untuk memperoleh barang yang akan dijual. Walaupun, mereka "tidak punya modal yang cukup" untuk itu. Jika pembelian tidak terlaksana seperti itu, banyak janda pedagang tidak dapat menjalankan usahanya. Sebaliknya para pedagang pemasok atau pedagang besar juga merasakan penjual seperti itu, memberi kesempatan baginya untuk memanfaatkan modal yang dimilikinya dan menyediakan barang yang dibutuhkan oleh para janda pedagang. Dengan demikian, terjadi interaksi sosial di antara para pemilik modal dan para janda pedagang serta keduanya saling membutuhkan antara satu dengan yang lainnya. Interaksi yang terjadi di antara mereka akan menimbulkan keakraban, yang pada akhirnya akan membentuk jaringan hubungan sosial dan dapat menimbulkan kepercayaan di antara mereka.

Apa yang dilakukan oleh janda pedagang dengan pihak lain adalah suatu upaya untuk membangun jaringan hubungan sosial yang merupakan bentuk tindakan sosial lain dalam tindakan ekonomi. Oleh Granovetter, tindakan itu adalah keterlekatan yaitu tindakan ekonomi yang disituasikan secara sosial dan melekat (*embedded*) dalam jaringan sosial personal yang sedang berlangsung di antara para aktor. Jadi, apa yang dilakukan oleh janda pedagang dalam tindakannya sesungguhnya adalah suatu keterlekatan dalam teori Granovetter. Tetapi Granovetter belum melihat bahwa status diri seseorang juga banyak berpengaruh dalam suatu keterlekatan. Jadi, status dirinya sebagai janda bagi seorang pedagang akan banyak berpengaruh dalam keterlekatan yang berlangsung.

D. Membangun Jaringan Hubungan Sosial

Pada bagian ini diuraikan juga tentang pola pengembangan jaringan pasar dan jaringan pemasaran barang. Pola pengembangan, memuat serangkaian kegiatan yang dilakukan untuk memperluas pasar, sedangkan jaringan pemasaran menyoal tentang matarantai yang dilalui barang dari produsen sampai kekonsumen. Setiap matarantai terjadi interaksi sosial dengan matarantai yang ada di dekatnya.

Pada setiap mata rantai dalam jaringan itu, mempunyai peranan yang saling melengkapi di antara jaringan lainnya. Dilihat dari penggolongan pedagang itu sendiri, pedagang dapat digolongkan dalam; (1) pedagang

besar (2) pedagang distributor (pemasok), (3) pedagang perantara, dan (4) pedagang pengecer.

Janda Pedagang di tiga pasar sentral Sidenreng Rappang adalah bagian dari pedagang pengecer, yakni pedagang yang menjual barang dagangannya pada konsumen akhir (pemakai). Pertanyaan yang muncul kemudian adalah bagaimana janda pedagang mengembangkan jaringannya?. Untuk itu akan diuraikan pengalaman setiap informan sebagai berikut.

1. Pakaian Jadi

Nuliani mengatakan bahwa sebelum menjadi pedagang di Pasar Tanrutedong, ia bekerja sebagai tenaga penjual di kios pakaian jadi milik keluarga suaminya di Kalimantan. Setelah ia berstatus janda dan menetap di kampung halamannya di Tanrutedong, terpikir olehnya untuk memilih bekerja sebagai pedagang pakaian jadi. Untuk memulai usaha dagang itu, ia diberi petunjuk oleh keluarganya bahwa untuk langkah awal sebaiknya pengadaan barang melalui pedagang besar di Sengkang. Pertimbangannya, selain dekat juga harga barang pakaian jadi tidak terlalu berbeda dengan harga barang di Makassar.

Nuliani secara perlahan-lahan dikenal dan diuji kemampuannya serta kejujurannya oleh pedagang besar di Sengkang. Hanya sekitar tujuh bulan, Nuliani telah dipercaya oleh pedagang besar di Sengkang dan ketika itu ia diberi kesempatan untuk meminjam. Dengan demikian,

penambahan jumlah barang dapat dilakukan oleh Nuliani tanpa susah payah mencari tambahan modal.

Berhubung pembelian barang yang diperdagangkan sifatnya kredit jangka pendek, maka pembelian setiap ia ke Sengkang belanja dan pembayarannya dilakukan pada saat ia kembali lagi untuk mengambil barang baru. Nuliani berusaha membayar dagangannya tepat waktu. Untuk itu, hal yang terpenting adalah berhati-hati dalam menggunakan uang hasil penjualannya sebelum harga pokok atau modalnya tertutupi. Hal ini dilakukan, untuk menciptakan dan melihara kepercayaan dengan pedagang besar.

Dengan demikian, ketika hasil penjualannya tidak cukup untuk menutupi harga pembeliannya, maka ia menggunakan modal sendiri untuk menutupi kekurangan tersebut. Kekurangan pembayaran biasanya disebabkan oleh banyaknya barang yang tidak terjual. Untuk itu, selain menggunakan modal sendiri, ia juga menyampaikan kepada pedagang besar tentang keadaan pasar yang lesu, banyaknya barang yang tidak terjual, dan minta untuk menunda pembayarannya.

Menurut NL, dibutuhkan hubungan dan kerjasama yang baik, antara pedagang besar dengan janda pedagang, dan para konsumen. Ia mengatakan “hubungan baik dengan sesama janda pedagang dan pedagang besar dapat membantunya dalam pengadaan barang”. Ia mencontohkan, “ketika pasokan barang tidak mencukupi, ia dapat meminta kepada janda pedagang lainnya yang punya barang untuk dijual. Demikian sebaliknya, ketika ia punya barang, sementara ada di antara teman yang barangnya sudah

habis, ia dapat memberikannya untuk dijual dan akan diberi keuntungan meskipun hanya sedikit. NL mengatakan:

”saya sebagai pedagang, senantiasa memelihara hubungan baik pada pedagang besar (pemasok) karena dengan demikian saya dapat lebih mudah memperoleh barang dagangan saya inginkan. Demikian juga dengan para pembeli, karena hanya dengan pembeli saya dapat menjual sampai sekarang, kalau tidak ada pembeli saya pasti tidak ada lagi di tempat ini. Demikian juga dengan sesama janda pedagang” (wawancara 25 Desember 2010).

Perlakuan tersebut, mengindikasikan bahwa Nuliani adalah seorang pedagang yang mempunyai motivasi tinggi untuk mengembangkan dan mempertahankan jaringan usahanya. Ia membangun jaringan dengan membangun kepercayaan di antara para pedagang pemasok/pedagang besar, sesama pedagang dan pada konsumen sebagai pengguna.

Samsurya mengatakan, sebelum pindah ke Tanrutedong ia bekerja sebagai pekerja harian pada perusahaan pengumpul botol di Pinrang. Setelah suaminya meninggal dunia, ia pindah ke kampung halaman di Tanrutedong. Melalui bantuan teman suaminya, ia diperkenalkan dengan pedagang besar pakaian jadi di Makassar. Dengan modal yang tidak terlalu banyak, ia mulai menjalani usaha dagang pakaian jadi di Pasar Sentral Tanrutedong. Tempat yang digunakan berjualan adalah lapak yang luasnya sekitar satu setengah kali dua meter.

Menurut SS, menjual barang pakaian jadi dari pedagang besar di Makassar dengan perlakuan seperti pedagang lainnya, yakni dengan membeli barang secara kredit dan membayarnya dilakukan pada saat ia kembali ke Makassar untuk mengambil barang baru, atau disepakati dalam beberapa minggu. Ia berusaha membayar harga barang yang diambil dari pedagang pemasok/pedagang besar sesuai dengan harga yang disepakati. Ia menawarkan barang dagangannya dengan sikap sopan, ramah, dan bersahabat. Dalam penetapan harga, SS melakukan berbagai cara, antara lain memberi ruang pembeli untuk menawar harga barang yang dijual dan membedakan harga barang berdasarkan mutunya.

Perlakuan seperti itu, banyak ditemukan di kalangan para janda pedagang di tiga pasar sentral Sidenreng Rappang. Mereka menciptakan dan memelihara kepercayaan kepada; pedagang pemasok/pedagang besar, sesama janda pedagang, dan pembeli. Ketiga unsur tersebut mempunyai peranan yang penting dalam membangun dan mengembangkan jaringan usaha”.

2. Kue tradisional

Isima memulai usahanya dengan membuat kue sendiri di rumahnya, dan setelah suaminya meninggal dunia. Berkat semangat dan motivasi berusaha, setahun kemudian jualannya berkembang. Ia telah menerima produk kue kering tradisional buatan orang lain dengan sistem konsinyasi. Dengan demikian, para pembuat kue

tradisional hanya dapat menyerahkan barangnya untuk dijual pada pedagang yang dikenal dan dapat dipercaya. Untuk itu, Isima senantiasa berusaha menarik kepercayaan para pembuat kue tradisional. Ia membayar harga barang yang terjual tepat waktu.

Dalam hal menjual, Isima senantiasa berusaha bersikap dengan baik dan memberi pelayanan yang maksimal. Ia menjual kue-tradisional kepada para pedagang kaki lima lainnya yang perdagang di sekitarnya. Mereka telah menjadi langganan tetapnya, sehingga ia dapat memperkirakan jumlah barang yang dapat dipesan untuk dijual setiap harinya. Namun demikian, ia juga melayani pembeli yang bukan langganannya. Isima mengatakan bahwa:

“Barang yang saya jual berasal dari para pembuat kue tradisional yang sudah lama menjadi langganan saya. Barang dijual pada konsumen, sebagian di antaranya adalah pedagang kaki lima yang ada di sekitar saya sekaligus menjadi langganan dengan komunikasi dan saling kepercayaan kerjasama. Ini dapat berlanjut sampai sekarang, juga melayani pembeli selain pembeli tetap” (Wawancara, 17 Desember 2009).

Dari uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa NW membangun dan mengembangkan jaringan usahanya melalui pertemanan, janda pedagang lainnya, dan para konsumen dengan mengutamakan komunikasi yang baik. Ia menjaga kepercayaan, baik terhadap pedagang pemasok, maupun para pembeli.

3. Perhiasan imitasi

Menurut Listiani, bekerja sebagai pedagang perhiasan belum lama ia tekuni. Sebelumnya ia melakukan kegiatan mengkreditkan barang berupa baju dan lain-lain dari rumah ke rumah dan dari kantor ke kantor, namun kurang menguntungkan. Setelah ia mengamati gaya hidup anak muda di kota besar, seperti Makassar yang banyak menggunakan pernak pernik perhiasan imitasi, mendorongnya untuk menggeluti penjualan barang jenis ini. Atas informasi dari salah seorang penjual perhiasan imitasi di Mall Makassar, maka ia menemukan pedagang besar lalu mencoba untuk menjadikan barang dagangan. Ternyata barang tersebut diminati dan telah menjadi kebutuhan bagi kaum muda dan ibu-ibu rumah tangga muda.

Hubungannya dengan para pedagang cukup baik. Ia terlihat cukup akrab dengan pedagang yang ada di sekitarnya, mereka saling menyapa dan bercanda. Ia membangun jaringan melalui keluarga, dan pertemanan. Seperti pedagang lainnya, Listiani hanya melayani pembeli pemakai (konsumen akhir). Berikut ini akan diuraikan penuturan LS tentang kesadaran pentingnya pelayanan bahwa:

“Saya mengutamakan pelayanan yang baik pada pembeli, menyapa dengan sopan, berbicara dengan ramah, dan saya sering mengurangi harga jual barang ketika terjadi negosiasi dengan pembeli. Saya sulit untuk bertahan pada harga normal ketika ada pembeli yang

meminta harga kurang, dengan pertimbangan bahwa, selama masih ada selisih harga antara harga pokok dengan harga jual saya akan turunkan. Cara seperti itu juga menjadi bagian daripada promosi barang saya kepada pembeli lainnya. Karena sifat pembeli selalu mencari penjual yang mudah diajak bernegosiasi soal harga dan pelayanan yang menyenangkan. Kalau kita melayani pembeli dengan baik dan pembeli merasa puas atas pelayanan yang diberikan, maka pembeli akan datang lagi pada waktu yang lain saat ia membutuhkan barang semacam itu lagi. Bahkan mereka dapat menyampaikan kepada koleganya, tetangganya atau keluarganya sehingga mereka juga menjadi pembeli buat saya. Akan tetapi, kalau pembeli tidak puas atas pelayanannya tentu tidak kembali dan ia akan mencari penjual lain. Semakin banyak pelanggan semakin baik. Untuk itu, setiap pagi sebelum menjual saya berdoa kepada Tuhan agar barang dagangan saya laku dan mendapat keuntungan” (Wawancara, 25 Desember 2010).

Pernyataan LS, memberi makna bahwa ia membangun jaringan pasar dengan mengandalkan hubungan yang baik dengan para pembeli. Ia berusaha menimbulkan kepercayaan melalui pelayanan yang baik. Menurutnya, dengan kepercayaan yang ada akan memperluas jaringan. Artinya menambah orang yang akan berbelanja kepadanya.

4. Barang Campuran

Hj. TM menekuni pekerjaan sebagai pedagang setelah berstatus janda sejak 2005, di Pasar Sentral Pangkajene. Barang yang ditawarkan, didatangkan oleh pedagang besar yang ada di Makassar. Sese kali ia mengambil barang lewat pedagang keliling yang menggunakan mobil yang dikenal dengan istilah “*pak kampas*”, dengan cara pembelian sebagian secara tunai dan sebagian lainnya kredit. Pedagang pemasok/*pak kampas* memasukkan barangnya dengan harga tertentu dan akan dibayar beberapa hari kemudian. Selanjutnya Hj. TM mengatakan:

“Barang yang saya jual adalah barang yang diantar langsung oleh para pedagang pemasok/*pak kampas* berdasarkan pesanan. Pembayaran harga barang sangat bergantung pada jumlah barang yang terjual. Ketika saya memesan barang lagi, maka saya siap untuk membayar harga barang yang telah terjual sebelumnya atau harga barang yang masih terutang, demikian seterusnya. Ketika hal itu tidak dilakukan akan berdampak kurangnya kepercayaan para pedagang pemasok kepada saya. Jika ini terjadi, maka kemungkinan pedagang pemasok akan mempertimbangkan untuk memberikan barang dagangannya kepada saya lagi” (wawancara 25 Desember 2010).

Perlakuan ini bermakna bahwa Timang berusaha mempertahankan dan mengembangkan kepercayaan yang telah dirintis, baik kepada pedagang pemasok/*kampas*, pedagang lainnya, dan para pembeli. Ini dilakukan sebagai

upaya untuk mengembangkan jaringan pasar terhadap barang yang dijualnya.

5. Alat Kosmetik

Hj. Masita menekuni pekerjaan ini dua tahun setelah ia berstatus janda. Eksisnya sebagai pedagang alat kosmetik bermula dari petunjuk yang diberikan keluarganya yang ada di Jakarta pada waktu ia berkunjung ke sana. Memilih berdagang barang seperti itu alasannya karena, modalnya tidak terlalu banyak, tempat yang dibutuhkan untuk menjual barang itu tidak luas, dan pertimbangan terakhir bahwa alat-alat kosmetik merupakan kebutuhan sehari-hari bagi kaum perempuan baik yang masih perawan maupun yang sudah berkeluarga.

Dengan pekerjaannya ini, Masita telah mampu memenuhi kebutuhan keluarganya, termasuk untuk biaya pendidikan, dan tabungan untuk kebutuhan masa depan. Hj Masita menjalankan usahanya dengan mengandalkan modal kepercayaan, pembelian barang dilakukan dengan memesan kepada para pedagang pemasok (distributor). Pembayaran dilakukan secara berkala, yakin barang yang telah diambil akan dibayar setelah pengambilan barang berikutnya.

Seperti dengan pedagang lainnya, Masita mengutamakan pelayanan yang baik kepada konsumen. Selain menyediakan barang tester yang bisa dicoba sebelum membeli, Ia juga menggunakan bahasa Bugis atau Indonesia untuk melayani pembeli. Bahkan memberikan pelayanan

yang baik dan sopan. Perlakukan seperti ini, menimbulkan simpati dan kepercayaan bagi pembeli untuk membeli barang. Hj Masita menyatakan bahwa:

"Hubungan baik antara para pedagang pemasok/distributor barang, harus dijaga supaya tetap berlanjut. Karena dengan merekalah (distributor), saya dapat menjual. Untuk itu, saya berusaha membayar semua utang barang tepat waktu. Jika memungkinkan, saya pakai uang tabungan untuk membayarnya. Demikian juga hubungan dengan para pembeli, karena pembelilah saya dapat untung dan dapat berjualan terus sampai sekarang. *Pelanggan adalah napas daripada pedagang*, maksudnya jika konsumen merasakan kepuasan atas pelayanan yang diberikan, maka mereka akan kembali jika ia membutuhkan barang yang ia inginkan. Sebaliknya, jika konsumen kurang puas atas pelayanan yang diberikan, maka mereka akan mencari penjual lain. Untuk itu, saya biasa memberi pinjaman pada pelanggan saya seperti *indok botting*, dan akan dibayar setelah pesta selesai dan telah dibayar oleh yang punya acara. Selain itu sesekali saya juga member hadiah kepada pembeli yang sudah saya kenal baik" (wawancara 26 Desember 2010).

Dari uraian ini dapat dimaknai, bahwa Hj Masita seorang pedagang yang tekun dan gigih mencari jaringan pada lingkungan yang cukup luas. Perlakuaannya terhadap para pedagang pemasok, para pembeli, dan pedagang

lainnya menjadi hal yang sangat penting untuk membangun jaringan usahanya. Demikianlah Hj Masita membangun jaringan pasarnya.

6. Pedagang Ikan

Sejak berstatus janda pada 2005, TR telah memulai menjual ikan di Pasar Sentral Rappang. Dengan pekerjaannya ini, TR tidak hanya dapat bertahan hidup sebagai orang tua tunggal (*single parent*) melainkan dapat membiayai pendidikan anaknya dan dapat menabung untuk hari depannya. TR menjalankan usahanya dengan mengandalkan modal kepercayaan dan semangat. Eksisnya sebagai penjual ikan di Pasar Sentral Rappang, bermula dari perkenalannya dengan pedagang pemasok ikan dari daerah Barru. Pemasok ikan itu menawarkan kerja sama pada TR. Posisi TR sebagai tenaga pemasaran di Pasar Sentral Rappang. Kerjasamanya dengan pedagang pemasok ikan ia kembangkan ke pemasok lainnya yaitu pemasok ikan tawar dari danau Sidenreng (wawancara 25 Oktober 2010).

Ia menyatakan bahwa hubungan baik antara para pedagang pemasok barang harus dijaga supaya tetap berlanjut. Karena dengan merekalah (pedagang pemasok), menurutnya ia dapat menjual. Ia juga selalu berusaha membayar semua utang barang tepat waktunya. Jika memungkinkan, ia menggunakan uang tabungan untuk membayarnya. Demikian juga hubungan dengan para pembeli, karena pembelilah saya dapat untung dan dapat berjualan terus sampai sekarang” (wawancara 25 Oktober 2010).

Komunikasi yang baik akan menghasilkan hubungan yang baik dan selanjutnya akan berdampak positif terhadap segala aktifitas penjualannya. Dampak positif yang dimaksudkan antara lain; (1) memperoleh barang dengan mudah sesuai yang diinginkan (atas partisipasi para pemasok), (2) memperoleh informasi yang sangat berharga dari sesama pedagang sebelum menentukan jenis dan jumlah ikan yang akan di beli untuk di jual, (3) menetapkan harga yang saling menguntungkan, (4) punya pembeli tetap sebagai “pelanggan”. Kenyataan ini menunjukkan, bahwa TR membangun jaringan usahanya dengan mengutamakan komunikasi yang baik kepada para pedagang pemasok, kepada sesama penjual ikan, dan juga kepada konsumen.

Berdasarkan uraian terdahulu dapat dikatakan bahwa janda pedagang di tiga pasar sentral di Sidenreng Rappang memulai dan mengembangkan jaringannya melalui keluarga, dan teman, pemodal, produsen, pedagang besar atau pedagang perantara dan masyarakat pada umumnya. Mereka memulai usahanya dengan ajakan dan bantuan keluarga atau teman yang sudah terlebih dahulu menekuni pekerjaan sebagai pedagang. Melalui pertemanan, janda pedagang dapat membangun komunikasi yang baik di antara sesama pedagang, distributor, pemasok dan memelihara komunikasi yang baik dengan para konsumen/pembeli.

Tabel. 5.6. Jaringan Pasar Setiap Jenis Barang Di Tiga Pasar Sentral

di Sidenreng Rappang

No	Jenis Barang	Produse	Pedagang	Janda	Ks
		n	perantara	Pedagang	m
		1	2	4	5
1	Pakaian	x	✓	✓	✓
2	Kue kering tradisional	✓	≠	✓	✓
3	Barang campuarn	x	✓	✓	✓
4	Perhiasan imitasi	x	✓	✓	✓
5	Alat kosmetik	x	✓	✓	✓
6	lkan	x	✓	✓	✓
7.	Buah-buahan		✓	✓	✓
8	Beras	✓	x	✓	✓

Sumber: diolah dari observasi dan wawancara 2010

Keterangan: Prod = Produsen

PPr = Pedagang Besar/Perantara

PPm = Pedagang Pemasok

JP = Janda Pedagang

Ksm = konsumen

Kolom angka = jaringan dari produsen sampai ke konsumen

✓ = Jaringan yang dilalui barang

✕ = Jaringan yang tidak dilalui

≠ = Jaringan yang tidak selalu ada

Pemahaman dan pemaknaan terhadap statusnya, akan dapat melahirkan motivasi untuk berusaha sekuat tenaga demi mencapai apa yang diinginkan. Ingin eksis sebagai orang yang memiliki kemampuan, dan ingin menepis anggapan orang selama ini bahwa perempuan yang berstatus janda perlu dikasihani, dibelaskasihani dan tidak berdaya. Mereka melakukan pembelian barang, penawaran (penjual) barang dengan berbagai cara dan ukuran yang berbeda-beda, penggunaan keuntungan dengan tingkat prioritas, dan pengembangan jaringan pasar, kesemuanya dilakukan dengan penuh pertimbangan yang didasari pada pengalaman mereka masing masing secara rasional efektif, efisien, dan manfaat.

F. Pola Alokasi Pendapatan

Manusia sebagai makhluk sosial mempunyai peran secara sosial dan juga secara ekonomis. Peran-peran itu dapat dijalankan dengan baik apabila, mereka mempunyai daya yang diperlukan untuk menjalankannya. Pekerjaan sebagai pedagang di pasar tradisional, di samping berfungsi ekonomis juga mempunyai fungsi yang lebih besar yaitu fungsi sosial. Bekerja sebagai pedagang di pasar tradisional adalah suatu pilihan pekerjaan yang mudah dilakukan oleh seorang perempuan karena tidak membutuhkan tenaga banyak dan keuntungannya langsung dapat dinikmati.

Secara ekonomi, janda pedagang menjalankan usahanya dengan tujuan memperoleh keuntungan untuk membiayai kehidupan keluarganya. Janda pedagang memulai kegiatannya setiap hari dari jam 05.00 pagi hingga 17.00 sore, dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan. Mereka menggunakan sumber daya yang dimilikinya seperti; tenaga, modal, dan waktu demi kelancaran usahanya.

Hj. TR mengaku bahwa keuntungan yang diperolehnya setiap hari dimanfaatkan dengan beberapa pertimbangan. Selalu mengutamakan pemenuhan kebutuhan yang sangat mendesak, seperti kebutuhan sehari-hari, kebutuhan pendidikan anak, dan selebihnya disimpan untuk memenuhi kebutuhan pada masa yang akan datang melalui pembelian emas, dan disimpan di Bank BRI

Hal ini sejalan dengan pengakuan Hj. SS bahwa "barang yang diperdagangkan tergolong barang tidak mudah rusak dan dapat bertahan dalam beberapa waktu,

sehingga ia tidak dapat mengetahui secara langsung berapa keuntungan yang diperolehnya setiap hari. Akan tetapi, HJ. SS mengaku bahwa, dari profesinya sebagai penjual pakaian Ia dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari keluarganya, menambah modal usaha, dan sebagian diinvestasi ke tanah dan emas. Perlunya mengatur pemanfaatan keuntungan karena didasarkan pada pengalaman yang pernah dialaminya yakni berkurangnya persediaan barang dagangannya akibat penggunaan uang untuk kebutuhan keluarga yang tidak terkontrol.

SS mengatakan bahwa “berhubung karena barang yang saya jual sifatnya tahan lama, sehingga tidak diketahui pasti harga barang yang belum terjual, ditambah lagi dengan penambahan barang-barang baru. Suatu ketika saya melihat persediaan barang dagangan saya sangat berkurang, namun saya masih punya utang pada pedagang besar/pemasok. Keadaan ini memaksa saya menyadari bahwa terdapatnya kekurangan persediaan barang disebabkan oleh karena belanja kebutuhan sehari-hari dan belanja kebutuhan lain melebihi jumlah keuntungan yang saya dapatkan. Hal ini, menjadi pelajaran buat saya, sehingga ketika saya berbelanja untuk kebutuhan privat, maka saya selalu berhati-hati. Untuk itu, pembelajaran untuk kebutuhan pribadi dilakukan dengan memperhatikan tingkat prioritas kebutuhan yaitu (1) pemenuhan kebutuhan sehari-hari (makan) keluarga, dalam skala yang relatif hanya untuk barang yang sangat sederhana dengan jumlah secukupnya, (2) selebihnya disimpan untuk pemenuhan kebutuhan pada masa yang akan datang, seperti; pembelian barang-barang yang bukan makanan,

persiapan penambahan modal, dan kegiatan-kegiatan sosial, termasuk mengunjungi sanak keluarga, langganan (konsumen) teman-teman janda pedagang yang punya hajatan dan atau semacamnya (Wawancara, 25 Desember 2010).

Keadaan yang dialami SS tidak jauh berbeda dengan pengalaman Hj. NM khususnya dalam pola alokasi pendapatan. NM juga mengaku bahwa ia sulit untuk mengetahui berapa keuntungannya setiap hari. Oleh karena itu ia berhati-hati dalam penggunaan uang hasil penjualan untuk pemenuhan kebutuhan sehari-hari. Hal ini dilakukan untuk menghindari belanja yang berlebihan sehingga berpengaruh terhadap persediaan barang yang diperdagangkan. Selanjutnya NM mengatakan, “walaupun keuntungan yang diperolehnya tidak menentu, akan tetapi dengan pengelolaan dan pemanfaatan yang baik akan memberikan kepuasan tersendiri baginya”.

Pengelolaan dan pemanfaatan yang baik itu berdasarkan pertimbangan tingkat kepentingan kebutuhan masing-masing, kebutuhan yang paling penting ke kebutuhan yang kurang penting. Dengan pengelolaan seperti ini NM dapat menyekolahkan anaknya. Keuntungan yang diperoleh digunakan untuk; (1) memenuhi kebutuhan pokok keluarga, (2) membiayai pendidikan anaknya, (3) disimpan untuk kebutuhan masa yang akan datang di bank BRI dan diinvestasi lewah tanah persawahan, termasuk penambahan modal usaha, dan digunakan untuk kegiatan sosial kemasyarakatan.

Berbeda dengan pedagang yang barang dagangannya relatif habis terjual setiap hari, seperti yang dialami TR. Mereka mengaku bahwa keuntungan yang diperoleh diketahui jumlahnya setiap hari, yakni rata-rata Rp. 50.000 s/d Rp. 100.000, sehingga tidak sulit untuk mengaturnya; jumlah yang harus dibelanjakan untuk konsumsi, dan jumlah yang dibelanjakan untuk kebutuhan yang lain. Untuk melakukan penghematan maka penggunaan pendapatan di dimanfaatkan keberbagai kebutuhan dengan skala prioritas. TR mengatakan, 'Jika memungkinkan, maka ia membeli barang kebutuhan pokok untuk penggunaan beberapa hari. Hal ini dibenarkan oleh LN bahwa dengan membeli lebih banyak, harga bisa lebih murah dibanding dengan membeli sedikit-sedikit. Mereka juga memanfaatkan keuntungan dengan pertimbangan tertentu sesuai kepentingannya masing-masing. Secara umum, keuntungan yang diperoleh dimanfaatkan untuk; (1) kebutuhan hidup sehari-hari, (2) kebutuhan barang-barang non konsumsi (2) disimpan untuk kebutuhan masa yang akan datang, termasuk kegiatan sosial, penambahan modal, dan sebagainya.

Salah satu temuan penelitian ini adalah bahwa para janda pedagang mendistribusikan keuntungan yang diperoleh dalam berbagai kebutuhan dengan menggunakan skala prioritas. Pada umumnya, mereka mengutamakan pembelanjaan untuk pemenuhan kebutuhan pokok sehari-hari, kemudian kebutuhan yang lainnya. Namun satu hal yang sangat positif menurut peneliti adalah para janda pedagang berusaha menyimpan walaupun dalam jumlah sedikit untuk memenuhi kebutuhan untuk menunaikan

ibada haji. Kebutuhan itu antara lain membiayai pendidikan anak, memperbaiki rumah, membeli tanah sawah, kendaraan, dan juga keperluan kegiatan sosial kemasyarakatan, seperti menghadiri perta perkawinan, menyumbang untuk pembangunan sarana umum, dan sebagainya.

Pemanfaatan keuntungan seperti yang telah mereka polakan menunjukkan bahwa janda pedagang mempunyai prinsip efisien dan kemanfaatan. Mereka berharap bahwa tindakan tersebut akan memberikan manfaat dan akan memperbaiki status sosialnya. Jika ditarik dari pendapat Skinner tentang perilaku sebagai suatu keteraturan (*behavior is lawful*), maka tampak dengan jelas bahwa, para janda pegangang di Pasar Sentral Kabupaten Sidenreng Rappang. membangun perilakunya dengan pola-pola, nilai-nilai, dan kebiasaan-kebiasaan sebagai suatu rutinitas.

Perilaku janda pedagang seperti yang telah diuraikan di atas merupakan suatu keputusan yang diambil berdasarkan pertimbangan norma dan nilai yang disesuaikan dengan situasi dan kondisi menurut pertimbangan subjektif. Hal itu diarahkan untuk mencapai tujuan tertentu, baik jangka pendek maupun jangka panjang. Tujuan jangka pendek adalah memperoleh keuntungan dari pelayanan yang diberikan kepada orang lain. Adapun tujuan jangka panjang adalah terjadinya perubahan dalam kehidupannya, yakni terjadinya perbaikan status sosialnya. Secara empiris, dewasa ini status sosial seorang dalam suatu komunitas tertentu

sangat dipengaruhi oleh kemampuan mereka untuk memenuhi kebutuhannya setiap hari.

Hal tersebut sejalan dengan pendapat Max Weber bahwa keputusan untuk melakukan suatu tindakan diambil berdasarkan pertimbangan makna atau nilai yang ada pada seseorang, yang dipandu oleh norma, nilai dan ide di satu pihak dan kondisional di lain pihak. Hal itu diarahkan untuk mencapai tujuan tertentu dengan cara menurut pertimbangan subjektif efektif dan efisien.

Uraian tersebut di atas menunjukkan bahwa, keuntungan yang diperoleh janda pedagang dimanfaatkan untuk berbagai kebutuhan dengan perhitungan skala prioritas. Semua informan memprioritaskan pemenuhan kebutuhan hidup sehari-hari, sebelum memenuhi kebutuhan lainnya. Untuk itu para janda pedagang menyusun skala kebutuhannya sebagai berikut: (1) Memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari; (2) Membiayai pendidikan anak; (3) Menabung untuk pemenuhan kebutuhan yang akan datang; seperti; (a) menambah modal, (b) membeli tanah sawah (c) membeli kendaraan, (d) memperbaiki rumah, (e) menunaikan ibadah haji (f) kegiatan sosial kemasyarakatan.

BAB V

PENUTUP

Berstatus janda bagi perempuan berumah tangga pada masyarakat Sidenreng Rappang, sebenarnya bukanlah sesuatu yang diharapkan sebagaimana umumnya masyarakat di tempat lain. Akan tetapi, jika garis nasib menghendaki demikian, maka status itu akan diterima dengan baik dan dihargai lewat kegigihan berusaha (Bugis: *resopa temmangingngi na malomo na letei pammase dewata*). Bahkan status janda menjadi spirit bagi mereka untuk menekuni berbagai dunia usaha, yang terapresiasi lewat pemberian kesempatan bebas melakukan mobilisasi dan berusaha tanpa stigma dan pencitraan negatif.

Motivasi janda bangkit setelah memahami dan menerima status sebagai suatu yang dihargai dengan memilih aktivitas dagang karena: (1) berdagang merupakan jenis pekerjaan yang tidak terlalu menyaratkan tenaga secara fisik, sehingga dapat dilakoni oleh kaum perempuan, (2) faktor psikososial yaitu berdagang adalah perilaku sosial yang memberi kebebasan dalam beraktivitas dengan berbagai kalangan, (3) faktor dukungan transportasi dan komunikasi modern, dan (4) pengalaman.

Perilaku ekonomi janda pedagang dilakukan dengan membangun hubungan sosial (jaringan usaha) yang kuat

dan melekat pada individu sebagai pedagang dengan individu atau kelompok lainnya, dengan cara membangun *Trust* (kepercayaan) yang didasari oleh moral dan etika. Cara membangun jaringan hubungan sosial dengan semua pihak dengan jalan: (1) membangun kepercayaan di antara sesama pedagang, pemasok dan pedagang besar, (2) berusaha menepati janji, (3) ikut bergabung dalam arisan tetangga maupun arisan sesama pedagang pasar, (3) menjadi anggota koperasi pasar, nasabah dan sekaligus kreditor bank, (4) menghadiri setiap undangan dari konsumen atau pelanggan, (5) sesekali memberi hadiah dan diskon harga pada konsumen atau pelanggannya, dan (6) ikut dalam organisasi sosial yang dibentuk di daerahnya masing-masing. Adapun pola alokasi pendapatan janda pedagang digunakan untuk: tambahan modal usaha, investasi pada emas dan tanah, biaya pendidikan anak, tabungan untuk haji, dan kebutuhan hidup lainnya.

Studi ini telah menghasilkan sejumlah temuan bahwa masyarakat Sidenreng Rappang mengapresiasi status janda dengan memberi tempat yang sama seperti masyarakat yang lainnya. Melakukan berbagai kegiatan atau aktivitas, tanpa stigma dan pencitraan yang negatif. Bagi janda yang memiliki pemahaman dan pemaknaan statusnya, akan membangkitkan motivasi kuat melakukan aktivitas. Karena itu, sebaiknya pemerintah menjadikan temuan ini sebagai rujukan dalam merencanakan pembangunan ke depan dengan banyak memberdayakan dan memberi peluang kepada perempuan janda melakukan perannya.

Sudah saatnya masyarakat mengakhiri pemberian stigma dan pencitraan negatif kepada perempuan janda. Dengan demikian, mereka akan merasa sama seperti masyarakat yang lainnya yakni punya rasa percaya diri serta dorongan untuk melakukan perannya sebagai ibu dan sekaligus kepala rumah tangga dengan baik. Bagi para ilmuwan disarankan untuk melanjutkan penelitian sejenis di daerah lain dengan unit analisis serupa untuk menentukan kesamaan maupun perbedaan motif berdagang (berusaha).

Dari hasil kajian tentang janda pedagang tersebut, dapat dikemukakan proposisi sebagai berikut: (1) jika masyarakat telah mengapresiasi status janda dengan baik tanpa stigma dan pencitraan yang negatif, maka ruang gerak perempuan berstatus janda makin luas sehingga memudahkan dan berpeluang sukses dalam berbagai kegiatan (dagang); (2) semakin tinggi memahami dan menghargai status sebagai janda semakin kuat motivasinya untuk hidup mandiri dan eksis di masyarakat; (3) kesuksesan janda pedagang membangun dan mengembangkan hubungan sosial semakin memberi peluang untuk sukses dalam berdagang; dan (4) kesuksesan janda pedagang membangun kemandirian dalam kehidupan ekonomi, membuktikan bahwa janda pedagang bukan perempuan inferior melainkan perempuan superior.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman, 1985. *Pengaruh Tingkat Pendidikan Terhadap Perceraian di Kecamatan Banyuwangi*. Laporan penelitian UNJE.
- Agger, Ben. 2005. "Critical Social Theoris: An Introduction", Terj. Nurhadi. *Teori Sosial Kritis: Kritik, Penerapan, dan Implikasinya*. Yogyakarta: Kreasi Wacana.
- Ahmadi, Abu, 1999. *Psikologi Sosial*, Jakarta: Rineka Cipta.
- Ahmadi, Ruslan. 2005. *Memahami Metodologi Penelitian Kualitatif*. Malang: Universitas Negeri Malang.
- Ancok, Djamaluddin. 1995. *Nuansa Psikologi Pembangunan*. Yogyakarta: Pustaka pelajar.
- Andi Baso, Sohra. 2002. *Kekerasan Terhadap Perempuan: Memandang Langkah Perempuan*. Yogyakarta: Pusat Studi Kependudukan dan Kebijakan UGM.
- Azwar, Syaifuddin, 2002. *Sikap Manusia, Teori dan Pengukurannya*. Yogyakarta: Liberty.
- Aschoft, B.; Griffiths, G., dan Tiffin, H., 2000. "Post-Modernism", dalam Rapport, N. and Overing, J. (eds). *Sosial and Cultural Anthropology: the Key Concepts*. London & New York: Roudledge.
- Beauvoir, De. Simone. 1999. *Second Sex*. (terj) Pustaka Prometheus.

- Basyarahil, Azis Salim. M.Fauzil Adhim. 1999. *Janda*. Jakarta. Gema Islami.
- Baudrillard, J.P., 1977/2004. "La Societe de Consommation", Terj. Wahyunto. *Masyarakat Konsumsi*. Yogyakarta: Kreasi Wacana.
- Bella, Robert. N, 1957. *Tokugawa Religion*. Bustom :Beacon Press.
- Bhasin, Kamla. 1996. *Menggugat Patriarchi: Pengantar tentang persoalan Dominasi Terhadap Perempuan*. Jakarta: Kalyanamitra.
- Budiman, Arief. 1982. *Pembagian Kerja Secara Seksual, Sebuah Pembahasan Sosiologi Tentang Peran Wanita di Dalam Masyarakat*. Jakarta: Gramedia.
- Baron, R.A., and Neuman J.H. 1996. "Workplace violence and workplace aggression: Evidence on their Relative Frequency and Potencial Causes. *Aggressive Behavior*, 22, 161-173.
- Bogdan & Taylor, 1993. *Kualitatif Dasar-dasar Penelitian (terjemahan)*, Usaha Nasional; Surabaya.
- Bulkis, S. 2009. *Makna Kerja: Seorang Petani Tambak*. Materi kuliah Unhas. Tidak diterbitkan.
- Burhan, Bungin. 2007. *Penelitian kualitatif*. Jakarta: Kencana.
- Schiller, B.R., 1991, *The Micro Economy Today*, 5 th ed., Mc Graw Hill.
- Charder, Olen. 1985. "Wanita Pedagang di Pasar Desa di Jawa". *Prisma* No. 10. Jakarta: LP3S.

- Cohen, R. dan Kennedy, P., 2000. *Global Sociology*. London: Macmillan Press.
- Craib, Ian, 1994. "Modern Sosial Theory: From Parsons to Habermas", Terj. Paul S. Baut dan T. Effensi. *Teori-Teori Sosial Modern: Dari Person sampai Habermas*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Cohen, D. 1998. "Culture, Social Organization and Pattern of Violence". *Journal of Personality and Sosial Psychology*, 75. 408-419.
- Collins, Randall. 1987. *Sociology of Marriage & the Family Gender, Love, and Property*. Chicago Nelson-Holl Inc.
- Damsar. 1997. *Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Daryono, 2007. *Etos Dagang Orang Jawa: Pengalaman Raja Mangkunegara IV*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- David, W. 1997. *Strategic Marketing*. Chicago, USA: Mc Graw Hill Companies.
- Dwia Aries Tina, NK. 2005. "Kekerasan Komunal dan Damai; Studi Dinamika dan Pengelolaan Konflik di Luwu", *Disertasi*. Makassar: Program Pascasarjana Universitas Hasanuddin.
- Engineer, Ali. Asghar, 2000. *Hak-hak Perempuan Dalam Islam* (Terj.) Yogyakarta: LSPPA.
- Fromm, Erich. 2000. *Akar Kekerasan: Analisis Sosio-Psikologi Atas Watak Manusia*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Faisal. 2006. "Aktualisasi Nilai Siri Dalam Etos Kerja Masyarakat Bugis". *Resolusi*. Vol.3. Tahun II.

- Fashri, F. 2007. *Penyingkapan Kuasa Simbol: Apropriasi Refleksi Pemikiran Bourdiew*. Yogyakarta: Juxtapose.
- Firdusi, F., 2007. "Realitas Sebagai Hasil Konstruksi), dalam *Perspektif: Bisnis-Politik-Komunikasi*. Online. (<http://fahri99.wordpress.com/2007/06/26/realitas-sebagai-hasil-konstruksi-2>). Diakses 20 April 2009.
- Fetherstone, M., 2005. "Comsumer Culture and Postmodernism", Terj. Misbah Sulifah Elizabeth. *Posmodernisme Budaya dan Konsumen*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Fukuyama, F. , 2005. *Guncangan Besar: Kodrat Manusia dan Tata Sosial Baru*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- Goode, J, William. 1991 *Sosiologi Keluarga* (terj). Jakarta: Bina Aksara.
- Geerts, Heldred, 1983. *Keluarga Jawa* (terj). Jakarta: Grafiti Press.
- Gobel, Fatmah Afrianty. 2005. "Peran Perempuan Dalam Pengambilan Kebijakan" *Wacana Indonesia*. No. 1 (hal. 51-54). Jakarta: Forum Mahasiswa Pascasarjana Indonesia.
- Hariadi, Sri Santuti. 1999. *Analisa Jender Terhadap Perilaku Perceraian di Kalangan Wanita Kerja di Surabaya*. Lemlit. Unair.
- Haviland A. William. 1985. *Antropologi*. Jakarta: Erlangga.
- Hortong B. Paul dan Chester L. Hunt. 1996. *Sosiologi* (terj). Jakarta: Erlangga.

- Ismail, Ashari. 2005. "Perempuan dan Religi Patung: Kajian tentang Ajaran Pasang ri Kajang dalam Mencegah Tindak Kekerasan terhadap Perempuan pada Komunitas Ammatoa Kajang Sulawesi Selatan". *Disertasi*. Surabaya: Universitas Airlangga.
- Jawad A, Haifaa, 2002. *Otentisitas Hak-Hak Perempuan: Perspektif Islam atas Kesetaraan Jender* (terj). Yogyakarta: Fajar Pustaka Baru.
- Karim, Erna. 1999. "Pendekatan Perceraian Dari Perspektif Sosiologi". T.O. Ihroni (peny) *Bunga Rampai Sosiologi Keluarga*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Kendall, Diana. 2001. *Sociology in Our Times*. Singapore Wadsworth.
- Kusuma, Surya. 1991. Konstruksi social Seksualitas, sebuah pengantar Teoritis". *Prisma* no. 7 tahun xx. Juli 1991.
- Kris, Budiman. 2000. *Feminisme laki-laki dan Wacana Gender*. Jakarta: Yayasan Indonesiatara.
- Mattulada, 1985. *Latoa, Suatu Lukisan Analitis Terhadap Antropologi Politik Orang Bugis*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Maleong L.J., 2005 *Metodologi Penelitian Kualitatif*. ISBN 979-514-051-5. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Mills, C. Wright. 1959. *The Sociological Imagination*. New York: Oxford University Press.
- Miles, Mathew B. & A. Michael Huberman. 1984. *Qualitative Data Analysis A Sourcebook Of New Methods*. Beverly Hill, London, New Delhi: Sage Publication.

- Misrha, Satish. 2001. "History in the Making: A Sistemc Transition in Indonesia". *UNSFIR Working Paper 01/01*. Jakarta.
- Mowen, J. C., dan MINOR, M., 2002. "Consumer Behafiorl". Terj. Lina Salim. *Perilaku Konsumen Jilid 1*, Edisi ke-5. Jakarta: Erlangga.
- Mosse, Julia Clever. 1996. *Gender dan Pembangunan* (terj). Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Mulluer, Daniel J, 1996. "Measuring Social Attitudes: a Handbook for Researchers and Practitioners". Terj. Eddy Soewardi Kartawidjaja. *Mengukur Sikap Sosial: Pegangan Untuk Peneliti dan Praktisi*. Jakarta: Bumi aksara.
- Murray, B. 2000. "Mix of Sibling and Parental Conflict Help Explain Aggression in Boys. *Monitor on Psychology*, 31. 1-12.
- Muslih, M., 2006. *Filsafat Ilmu: Kajian Atas Asumsi Dasar Paradigma dan Kerangka Teori Ilmu Pengetahuan*. Yogyakarta: Belukar.
- Nirmala, 2000. "Perilaku Pekerja Sektor Informal di Perkantoran (Kasus Migram Sirkulasi di Kelurahan Ende Kecamatan Wajo Kota Makassar). *Tesis Magister*. Makassar: Program Pascasarjana Unhas.
- Nakamura, Hisako. 1990. *Perceraian Dalam Masyarakat Jawa*. Yogyakarta: Gajah Mada Press.
- Nsisbitt, J., 1994. *Global Paradox: Semakin Besar Ekonomi Dunia, Semakin Kuat Perusahaan Kecil*. (terj.) Jakarta Barat: Binarupa Aksara.

- dan Aburdene, P., 2000, *Magatrends 2000: Sepuluh Arah Baru untuk Tahun 1990-an*. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Nasution, S 1992. *Metode Penelitian Naturalistik Kualitatif*, Bandung: Tarsito.
- Pratiwi, Kartika. 2007. "Pertumbuhan Ekonomi Relatif Kuat". *Jurnal CSIS*. Vol. 36. No. 3.
- Poli, W.I.M., 2002. *Catatan Tentang Pemikiran Adam Smith*, Makassar.
- Putranto, H., 2005-a "Analisis Budaya: dari Pascamodernisme dan Pascamodernitas". Dalam Sutrisno, M. & Purtranto, H (eds) *Teori-Teori kebudayaan*. Yogyakarta: Kanisius.
- , 2005-b "Budaya dan Integrasi Sosial: Menelusuri Jejak Karya Talcott Parsons", dalam Sutrisno, M. & Putranto, H. (eds) *Teori-Teori Kebudayaan*. Yogyakarta: Kanisius.
- Rakhmat, Jalaluddin. 1998. *Psikologi Komunikasi*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Rahim, Rahman. 1992. *Nilai-nilai Utama Kebudayaan Bugis*. Ujung Pandang: Lepas.
- Ramulyo, Idris M. 1999. *Hukum Perkawinan Islam*, Jakarta: Bumi Aksara.
- Rizter, George dan Dougla J Goodman. 2004b. *Teori Sosiologi Modern*, Jakarta: Kencana.
- , 2004. "Sociology: a Multiple Paradigm Science" Terj. Ali Mandan. *Sosiologi Ilmu Pengetahuan Berparadigma Ganda*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

- , 2005. "Postmodern Sosial Theory". Terj. Muhammad Taufik. *Teori Sosial Postmodern*. Yogyakarta: Kreasi Wacana.
- dan Goodman, G.J., 2008. "Sociological Theory". Terj. Nurhadi. *Teori Sosiologi: Dari Teori Sosiologi Klasik Sampai Perkembangan Mutakhir Teori Sosial Postmodern*. Yogyakarta: Kreasi Wacana.
- Robbins, Stephen. 2008. *Perilaku Organisasi*. Edisi ke-10 (terjemahan) Benyamin Molan. Jakarta. Indeks.
- Royani, 2007. "Konstruksi Sosial". *Kastil: Komunitas Setengah Lingkaran*, dalam http://dunialmiah.blogspot.com/2007/08/konstruksi_sosial.html, diakses 03 Maret 2009
- Schneider, A., dan Heise, D.R., 1995. "Simulating Symbolic Interaction". *Journal of Mathematical Sociology*, 20: 271-87. (dikutip dari internet). Online (<http://www2.tlrc.edu/Scheider.pub/sim.pdf>), diakses 20 Maret 2009.
- Schneider, A., dan Heise, D. R., 1995. "Simulating Symbolic Interaction". *Journal of Mathematical Sociology*, 20: 271-87. (dikutip dari internet). Online (<http://www2.tlrc.edu/Scheider/pub/sim.pdf>), diakses 20 Maret 2009.
- Thio, Alex. 1998. *Sociology*, New York: Logman.
- Sajogyo, Pujiwati. 1981. *Peranan wanita dalam keluarga, Rumah Tangga dan Masyarakat yang Lebih Luas di Pedesaan Jawa. Dua Kasus Penelitian di Kabupaten Sukabumi dan Kabupaten Sumedang di Jawa Barat*. Jakarta: Universitas Indonesia.

- Salman, Darmawan. 2006. *Jagad Maritim: Dialektika Modernitas dan Artikulasi Kapitalisme pada Komunitas Konjo di Pesisir Sulawesi Selatan*, Makassar. Ininnawa.
- Sanderson K. Stephen, 2001. *Mokro Sosiologi: Sebuah Pendekatan Terhadap Realitas Sosial*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Saputra, Dianthus. 2000. "Perjalanan Payudara dalam Catatan Sejarah", *Jurnal Perempuan*, edisi 15 2000 Jakarta: Yayasan Jurnal Perempuan.
- Saxon, Lloyd, 1985. *The Individual, Marriage. And the Family*. California: Wadsworth Publishing Company.
- Sangarimbun, Masri, dkk. 1973. *Masalah Perkawinan dan Perceraian di Mojolama*. Yogyakarta: Lembaga Kependudukan UGM.
- Soekanto, Soerjono. 2005. *Sosiologi: Suatu Pengantar*. Jakarta. Yayasan Penerbit Universitas Indonesia.
- Soekanto, Soerjono. Winarno Yudho. 1986. *George Simmel: Beberapa Teori Sosiologi*. Jakarta: Rajawali.
- Sinomo, Jansen H. 2005. *8 Etos Kerja Profesional*. Jakarta: Institut Drama Mahardika.
- Soemardjan, Selo. 1991. *Perubahan Sosial di Yogyakarta*. Diterjemahkan oleh H.J Koesoemanto dan Mochtar Pabottinggi. Yogyakarta Gajah Mada University Press.
- Soeparman, Surjadi. "Mengapa Gender Mainstreaming Menjadi Aksi Nasional", *Jurnal Ekonomi Perempuan*. No. 2 April 2002.

- Sofian, Ahmad. 2002. *Menggagas Tempat Yang Aman Bagi Perempuan*. Yogyakarta: Pusat Studi Dan Kebijakan UGM.
- Shri Ahimsa Putra, Heddy. 2003 *Ekonomi Moral, Rasional, dan Politik Dalam Industri Kecil di Jawa*. Yogyakarta: KEPREL Press.
- Suhardono, Edy. 1998. "Model Teori Pengambilan Keputusan Pasca Krisis Perkawinan. Suatu Kajian pada Klien Konsoling Perkawinan di Beberapa Kota di Jawa". Ringkasan *Disertasi Pascasarjana UI*.
- Sukmana, Oman. 2005. *Sosiologi dan Politik Ekonomi*. Malang: Universitas Muhammadiyah Malang (UMM).
- Suryanty, Novi. 2001. *Pengaruh Pendidikan Suami Terhadap Kekerasan dalam Rumah Tangga: Studi pada Janda Cerai di Lombok*. Hasil penelitian Lemlit Unram.
- Sri, Supartiningsih 1998. *Persepsi Wanita Terhadap Pengaruh Tradisi KAWIN Cerai Bagi Kesejahteraan Ibu: Studi Kasus di Pulau Lombok*. Hasil Penelitian Kerjasama Fisip UI, UNFPA dan PSW Unram.
- Siti Nuryani Kasanah. "Return On Education: Profil Petani Kecil Dusun Ketos, Imogin", *Jurnal Ekonomi Rakyat* No. 50. 2006.
- Sukarno, Makmuri. 2006. "Latar Belakang Sosial Budaya dan Pencapaian Pekerjaan-Pendapatan", *Kependudukan Indonesia*. Vol. I. No.1. Jakarta: LIPI.
- Syafruddin, 1996. *Pola Perceraian pada Masyarakat Pedesaan Sasak Lombok Mataram*. Lemlit Unram (tidak diterbitkan).

- Sadawi, EI. Nawal, 2001. *Perempuan Dalam Budaya Patriarki* (terj). Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Suseno 1992. *Berfilsafat dari Konteks*. Jakarta: Gramedia.
- Suwarsono dan Alvin Y.So. 1994. *Perubahan Sosial dan Pembangunan*. Edisi Revisi. Cet-2. Jakarta: Pustaka LP3ES.
- Suharna, F., 2008. "Fenomenologi". *Wong Go Blog Ger*. Online : (<http://faisalsuharna.blockspot.com/2008/12/fenomenologi.html>). Diakses 23 Januari 2009.
- Tilly, Charles. 1984. *Big Structures Large Processes Huge Comparisons*. Suharna, F., 2008. "Fenomenologi". *Wong Go Blog Ger*. Online: (<http://faisalsuharna.blockspot.com/2008/12/fenomenologi.html>). Diakses 23 Januari 2009.
- Turner, J. H., 1991. *The Structure of Sociological Theory*. Belmont: Wadsworth Publishing Company.
- Turner, Jonathan H; Alexandra Maryanski and Stephan Fucs, 1990. *The Structure of Sociological Theory (Fifth Edition)* Belmont California Wadsworth Inc.
- , 1991. *Weber and Islam*, diterjemahkan oleh G.A. Ticoalu dengan Judul *Sosiologi Islam: Suatu Telaah Analisis atas Tesa Sosiologi Weber*, Rajawali. Jakarta.
- Turner, J.C. & Giles, H. 1985. *Intergroup Behaviour*, oxford: Basil Blackwill, Ltd.
- Veny, Adry. "Perkawinan Perangkap Bagi Perempuan", *Jurnal Perempuan* No. 22. Jakarta: Yayasan Jurnal Perempuan.

- Wahid, Sugira. 2008. *Manusia Makassar*. Makassar: Pustaka Refleksi.
- Weber, 1958. *The Protestant Ethic and the spirit of capitalism*, Translated by Talcot Parsons. New York: Scribners.
- , 1978. *Economy and society, an out line of Interpretive Sociology*, California: Berkeley Univercity Of California Press.
- , 2006. *Etika Protestan & Spirit Kapitalisme: Sejarah Kemunculan dan Ramalan Tentang Perkembangan Kultur Industrial Kontemporer Secara Menyeluruh*. Terj. TW. Utomo dan Yusup Priya Sudiarja. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Widyanta, AB., 1985. *Problem Modernitas Dalam Kerangka Sosiologi George Simmel*. Yogyakarta: Cindelas Pustaka Rakyat Cerdas.
- Widiyanto. 2010. *Sistem Penghidupan dan Nafkah Pedesaan*. Solo. Universitas Sebelas Maret.

TENTANG PENULIS

M. RASYID RIDHA, Dosen tetap Jurusan Pendidikan Sejarah, Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Makassar (FIS UNM), dilahirkan pada tanggal 17 Maret 1961 di Noling, Luwu. Alumni Jurusan Pendidikan Sejarah IKIP Ujung Pandang (1985); Program Pascasarjana Universitas Indonesia Program Studi Ilmu Sejarah (1997); program doktor pada Pascasarjana UNM.

Mata kuliah yang diasuhnya antara lain: Sejarah Asia Selatan, Sejarah Asia Timur, Perencanaan Pembelajaran Sejarah, Strategi Pembelajaran Sejarah. Selain di rumah tugasnya, ia juga mengajar pada Jurusan Pendidikan Sejarah, Universitas Veteran Republik Indonesia (UVRI) Makassar sejak tahun 1997 sampai sekarang, dan mengajar mata kuliah Sosiologi Antropologi Kesehatan di Fakultas Keperawatan, Universitas Indonesia Timur (UIT) Makassar.

Selain aktivitas mengajar, penulis pernah mengemban amanah sebagai Sekretaris Jurusan Pendidikan Sejarah periode 2001-2004, dan kemudian Ketua Jurusan pada masa bakti 2004-2007. Sejak 1992 hingga kini aktif sebagai pengurus Masyarakat Sejarawan Indonesia (MSI) Cabang Sulawesi Selatan.

Guna pengembangan kapasitas diri, penulis bergiat dalam berbagai kegiatan penelitian dan pengabdian, terutama terkait

dengan persoalan sejarah dan kebudayaan masyarakat di Sulawesi Selatan, di samping pengembangan pembelajaran. Penulis juga aktif pada kegiatan-kegiatan seminar, pelatihan, dan simposium nasional dan internasional. Pada tahun 2006, mengikuti Pelatihan dan Seleksi Asesor Sertifikasi Guru yang diselenggarakan oleh Direktorat Profesi Pendidik Direktorat Jenderal Peningkatan Mutu Pendidik dan Tenaga kependidikan.

Sebelumnya ia telah menulis buku “Membela Indonesia: Perlawanan Rakyat Luwu Mempertahankan Kemerdekaan”, diterbitkan oleh Rayhan Intermedia (2009).
