

---

# **STRUKTUR MODAL PIERRE BOURDIEU PADA PELAKU KREATIF GRAFIS FASHION BANDUNG**

**Wanda Listiani**

Heddy Shri Ahimsa-Putra  
GR. Lono Lastoro Simatupang  
Yasraf Amir Piliang

Program Studi Kajian Budaya dan Media  
Universitas Gadjah Mada  
Jalan Tehnika Utara No. 1 Yogyakarta

## **Abstrak**

Modal biasanya dipahami dalam term ekonomi, padahal menurut teori Modal Pierre Bourdieu terdapat 4 jenis modal yaitu modal sosial, modal ekonomi, modal budaya dan modal simbolik. Hubungan kepemilikan modal antar pelaku kreatif maupun relasinya dengan pelaku yang lain menentukan posisi pelaku kreatif di arena tertentu dan menjelaskan hubungan kekuasaan pelaku. Penelitian ini menggunakan metode etnografi dan teknik pengumpulan data dengan wawancara mendalam dan observasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa struktur modal ditentukan oleh 6 arena yaitu arena industri fashion, arena fashion show, arena pameran/instalasi, arena pertunjukan, arena perlombaan desain dan arena komunitas. Struktur modal menjadi pembentuk diferensiasi dan arena menjadi tempat atau lokasi terjadinya praktik diferensiasi grafis fashion.

**Kata Kunci :** Pierre Bourdieu, modal, grafis fashion, Bandung

---

## PENDAHULUAN

Konsep modal meskipun merupakan khazanah ilmu ekonomi dipakai oleh Bourdieu karena beberapa cirinya yang mampu menjelaskan hubungan kekuasaan (Bourdieu, 1995) yaitu *pertama*, modal terakumulasi melalui investasi; *kedua*, modal bisa diberikan kepada yang lain melalui warisan; *ketiga*, modal dapat memberi keuntungan sesuai dengan kesempatan yang dimiliki oleh pemiliknya untuk mengoperasikan penempatannya.

Modal merupakan hubungan sosial, artinya suatu energi sosial yang hanya ada dan membuahkan hasil dalam arena dimana ia memproduksi dan mereproduksi. Setiap kepemilikan yang terkait dengan kelas, menerima nilai dan efektivitasnya dari hukum khas setiap arena: dalam praktik, artinya dalam suatu arena khusus, semua disposisi dan kepemilikan objektif (kekayaan ekonomi atau budaya). Pendekatan ini memperhitungkan bahwa setiap kelas sosial tidak dapat didefinisikan secara terpisah, tetapi selalu dalam hubungan dengan kelas lain.

Modal ekonomi dan modal simbolik sebenarnya dapat saling dipertukarkan (Bourdieu, 1995). Konversi modal ekonomi ke modal simbolik, hanya dapat berlangsung terus menerus dengan keterlibatan seluruh kelompok (Bourdieu, 1995). Pertukaran modal ini dapat dilihat misalnya pada pertukaran pemberian. Pertukaran pemberian dan semua upaya simbolik lainnya seperti pesta, upacara, kunjungan dan perkawinan bertujuan mengubah hubungan berkepentingan menjadi hubungan resiprosita<sup>1</sup>. Walaupun pertukaran pemberian tidak sama dengan barter<sup>2</sup> maupun hutang<sup>3</sup>, pemberian disini dimaksudkan sebagai pemberian balasan.

Dalam modal simbolik terjadi reproduksi hubungan yang penting bagi kelangsungan hidup kelompok. Hukum pertukaran yang lazim dalam perekonomian kuno ialah semakin dekat hubungan antar individu atau kelompok dalam genealogi, semakin mudah membuat persetujuan, yang kalau semakin sering dilakukan akan semakin dipercaya. Sebaliknya makin tak pribadi hubungannya, transaksi pun lebih jarang, namun kalau terjadi dapat bersifat makin "ekonomi" murni dengan perhitungan kepentingan secara terus terang. Agunan resmi kian diabaikan bila jarak sosial di antara pihak-pihak yang terlibat kian pendek atau jaminannya kian kuat jika pihak yang berwenang untuk menjamin keaslian kontrak dan memberlakukannya kian terhormat.

Beberapa tingkat transaksi berdasarkan tingkat kepercayaan. Di sisi lain transaksi dilandasi oleh ketakpercayaan timbal balik seperti antara petani dan pedagang yang curang, yang tak dapat menuntut atau mendapatkan jaminan karena ia sendiri tidak dapat menjamin mutu produknya atau menemukan penjamin. Ada juga pertukaran kehormatan yang dapat mengabaikan segala macam persyaratan dan hanya mengandalkan itikad baik di antara pihak-pihak yang menjamin kontrak. Namun kebanyakan transaksi di antara penjual dan pembeli cenderung melebur dalam jaringan perantara dan penjamin, yang dirancang untuk mengubah hubungan ekonomi murni di antara permintaan dan penyediaan, menjadi hubungan yang didasarkan dan dijamin oleh kekerabatan (Bourdieu, 1995).

Modal simbolik – *dalam bentuk prestise dan nama baik keluarga* – yang selalu dapat diubah bentuk menjadi modal ekonomi, merupakan bentuk akumulasi yang paling berharga dalam masyarakat yang *kekerasan* iklimnya dan keterbatasan sumber daya tekniknya menuntut kerja kolektif.

Modal (Bourdieu, 1995) yang terakumulasi oleh kelompok, energi dari dinamika sosial (modal kekuatan fisik, misalnya untuk pertempuran), modal ekonomi (tanah dan ternak) dan modal

<sup>1</sup> Hubungan resiprosita adalah hubungan timbal balik.

<sup>2</sup> Barter mengandaikan bahwa pemberian dan pembalasan terjadi pada saat yang sama (Bourdieu, 1995).

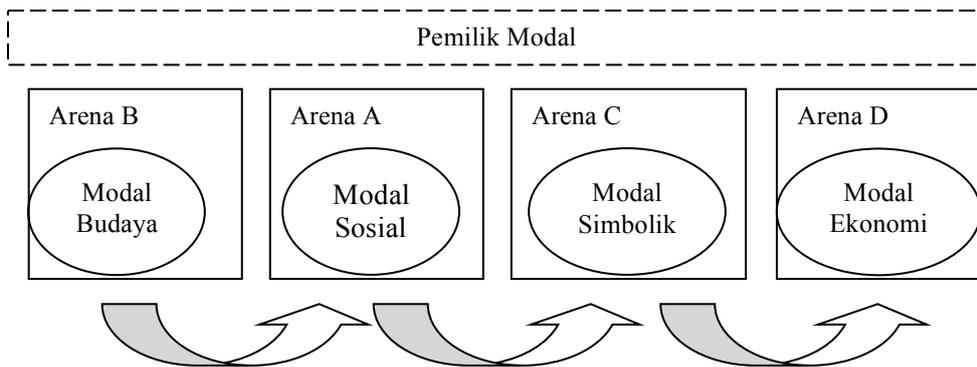
<sup>3</sup> Pengembalian hutang dijamin oleh tindakan hukum, berupa penulisan kontrak, yang menjamin bahwa tindakan yang dituliskan dapat diramalkan dan dapat diperhitungkan. (Bourdieu, 1995)

simbolik (selalu dikaitkan sebagai tambahan dari pemilikan modal lainnya), dapat berbeda-beda bentuknya, yang meskipun tunduk pada hukum ekuivalensi<sup>4</sup> dan karenanya dapat saling dipertukarkan, masing-masing menghasilkan akibat-akibat khusus.

**Modal yang Dominan Berperan**

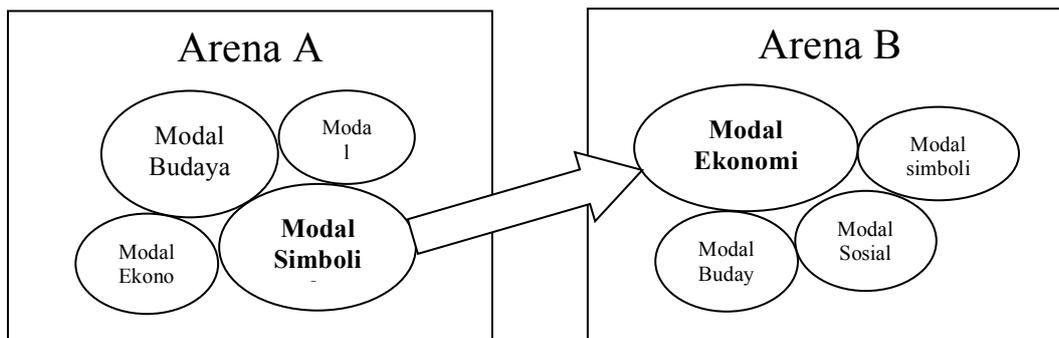
Para pemilik modal dan kelompok didefinisikan oleh posisi mereka dalam ruang yang mendasarkan pada prinsip diferensiasi dan distribusi. Setiap pemilik modal ditempatkan pada suatu posisi atau kelas tertentu yang terdekat, yang riil dapat ditempati. Para pemilik modal menempati posisi masing-masing yang ditentukan oleh dua dimensi : *pertama*, menurut besarnya modal yang dimiliki, dan *kedua* sesuai dengan bobot komposisi keseluruhan modal mereka. Bobot yang terkait dengan faktor-faktor yang membentuknya berbeda di satu arena dengan yang lain. Faktor tertentu akan lebih berperan daripada yang lain, dalam arena yang satu mungkin modal budaya, di tempat lain mungkin modal ekonomi, arena lainnya lagi modal sosial, dan seterusnya. Berikut ilustrasi dari pertukaran modal yang berperan dalam arena tertentu:

Gambar 1. Pertukaran Modal yang Dominan Berperan dalam Arena tertentu



Modal merupakan kekuasaan simbolis dalam menunjukkan berbagai hal dengan sangat baik dan membuat banyak orang percaya. Modal budaya dapat ditawarkan dengan modal lainnya. Jumlah modal budaya yang dimiliki dapat digunakan untuk mendapat modal selain modal budaya. Pemilik modal mempunyai tingkat modal ekonomi yang lebih rendah dibandingkan dengan modal budaya yang dimilikinya dalam arena produksi budaya. Berikut ilustrasi tingkatan modal yang dipertukarkan dalam arena tertentu :

Gambar 2. Tingkatan Modal yang dipertukarkan dalam arena tertentu



<sup>4</sup> hukum yang terkait secara logika

Arena produksi budaya (Bourdieu, 1992) dibedakan menjadi arena produksi terbatas (*field of restricted production*) dan arena produksi skala besar (*field of large-scale production*). Arena produksi terbatas berkaitan dengan apa yang disebut sebagai seni tinggi (adiluhung) seperti musik klasik dan sastra. Dalam sub arena ini yang dipertaruhkan adalah hal-hal yang bersifat simbolis seperti prestise, pengabdian, estetika dan lain sebagainya. Hal ini menjadikan sub arena produksi terbatas sangat kondusif untuk karya-karya eksperimental, idealis dan inovatif. Karya yang berbeda dengan sub arena produksi skala besar.

Arena produksi skala besar sering dikenal dengan sebutan budaya massa atau budaya populer (Bourdieu, 1998) seperti televisi, radio, produksi film dan produksi 'sastra populer'. Sub arena ini didukung oleh budaya industri yang mempunyai prinsip dominan terkait dengan modal ekonomi. Karyanya sering kali meminjam atau melakukan plagiat atau parodi dari sub arena produksi terbatas. Proses yang dilakukan dalam kerangka pasar budaya.

Modal ekonomi, budaya, sosial, dan simbolik (Bourdieu, 1995) memungkinkan untuk membentuk struktur lingkup sosial. Termasuk modal budaya ialah ijazah pengetahuan yang sudah diperoleh, kode budaya, cara berbicara, kemampuan menulis, cara pembawaan, sopan santun, cara bergaul, dan sebagainya yang berperan didalam penentuan dan reproduksi kedudukan sosial. Modal budaya dibangun oleh kondisi keluarga dan pendidikan di sekolah, modal budaya pada batas-batas tertentu dapat beroperasi secara independen dari tekanan uang, dan bahkan memberikan kompensasi bagi kekurangan uang sebagai bagian dari strategi individu atau kelompok untuk meraih kekuasaan dan status .

Modal sosial ialah hubungan-hubungan dan jaringan hubungan-hubungan yang merupakan sumber daya yang berguna dalam penentuan dan reproduksi kedudukan sosial. Selanjutnya, tulisan-tulisan awal Bourdieu tentang modal sosial menjadi bagian dari analisis yang lebih luas tentang beragam landasan tatanan sosial. Bourdieu melihat posisi pemilik modal dalam arena sosial ditentukan oleh jumlah dan bobot modal relatif mereka, dan oleh strategi tertentu yang mereka jalankan untuk mencapai tujuan-tujuannya. Dalam siaran wawancara di televisi Jerman pada tahun 1987 (Bourdieu, 2000), Bourdieu membandingkan arena sosial dengan kasino; pertarungan modal yang tidak hanya tergantung pada struktur modal yang dominan melainkan bisa 3 modal sekaligus; modal ekonomi, modal budaya dan modal sosial.

Modal simbolik tidak lepas dari kekuasaan simbolik, yaitu kekuasaan yang memungkinkan untuk mendapatkan setara dengan apa yang diperoleh melalui kekuasaan fisik dan ekonomi, akibat khusus suatu mobilisasi. Modal simbolik bisa berupa kantor yang luas di daerah mahal, mobil dengan sopirnya, namun bisa juga petunjuk yang tidak mencolok mata menunjukkan status tinggi pemiliknya: misalnya gelar pendidikan yang dicantumkan di kartu nama, cara bagaimana membuat tamu menanti, cara mengafirmasi otoritas dan sebagainya.

### **Posisi Pemilik Modal**

Posisi pemilik modal di dalam lingkup kelas sosial tergantung pada kepemilikan jumlah besarnya dan struktur modal mereka. Dengan kriteria ini, Bourdieu menyusun masyarakat, *pertama*, dalam dimensi vertikal; dalam hal ini dapat dipertentangkan antara para pemilik modal antara yang punya modal besar-*dalam hal ekonomi dan budaya*-dengan mereka yang miskin. *Kedua*, susunan masyarakat menurut struktur modal, maksudnya pentingnya kedua modal tersebut dalam besarnya secara keseluruhan. Logika khas arena adalah apa yang dipertaruhkan dan jenis modal yang diperlukan untuk berperan di dalam permainan, mengarahkan logika kepemilikan yang menentukan hubungan antara kelas sosial dan prakteknya.

---

Biasanya pemilik modal yang dalam posisi dominan cenderung memilih strategi mempertahankan. Setiap orang atau kelompok berusaha mempertahankan dan memperbaiki posisinya, membedakan diri bahkan berupaya mendapatkan posisi baru.

## PEMBAHASAN

Struktur modal yang dimiliki pelaku kreatif dalam grafis *fashion* Bandung adalah modal dominan dan pertukaran modal. Modal dominan ditentukan oleh arena dimana pelaku kreatif grafis Bandung ini mendistribusikan karyanya atau menetapkan tujuan pembuatan karya. Terdapat 6 arena yang ditemukan dalam penelitian ini yaitu arena industri *fashion*, arena *fashion show*, arena pameran/instalasi, arena pertunjukan/*performance art*, arena perlombaan desain dan arena komunitas.

### 1. Arena Industri Fashion (Studio, Distro, Butik, Pabrik)

Arena Industri Fashion dibedakan lagi menjadi studio, distro, butik dan pabrik. Studio, distro dan butik memiliki keterbatasan jumlah produk (limited edition) dan luasan ruang display. Pelaku kreatif grafis *fashion* bisa jadi pemilik studio, distro maupun butik. Hal ini berbeda dengan pabrik. Pabrik memiliki bagian-bagian tertentu dengan fungsi kerja yang berbeda. Biasanya pekerja dan pelaku kreatif berbeda fungsi dan ruang bekerja. Jumlah produk yang diproduksi pun biasanya produk massal. Berikut struktur modal di arena industri *fashion* :

Tabel 1. Struktur Modal di Arena Industri Fashion

No.	Struktur Modal	Tiarma Sirait	Widjana	Nia Subandi
1	Modal Dominan			
	a. Modal Ekonomi	+	-	-
	b. Modal Simbolik	-	-	-
	c. Modal Sosial	-	-	-
2	d. Modal Budaya	-	+	+
	Pertukaran Modal			
	a. Modal Ekonomi	-	+	+
	b. Modal Simbolik	+	-	-
	c. Modal Sosial	-	-	-
	d. Modal Budaya	-	-	-

Di arena Industri Fashion baik studio, distro, butik maupun pabrik, Widjana dan Nia Subandi mempertukarkan modal budaya yang dimilikinya dengan modal ekonomi (berupa gaji/uang). Hal ini berbalik dengan Tiarma Sirait. Tiarma bahkan mempertukarkan modal ekonomi untuk mendapatkan modal simbolik. Hal ini sesuai dengan keinginan Tiarma untuk menjadi *trendsetter*. Pada arena industri *fashion* (poleng studio), Tiarma menggunakan modal dominan yaitu modal ekonomi. Modal tidak dominan adalah modal sosial, modal simbolik dan modal budaya. Modal simbolik yang digunakan oleh Tiarma adalah kemampuan dan gelarnya sebagai Desainer Fashion lulusan ITB dan sekolah desain luar negeri (Boras dan Australia). Modal dominan yang dimilikinya dipertukarkan dengan modal simbolik. Model simbolik yang dimaksud disini adalah ketika pengguna mengkonsumsi merk Poleng dan Mode dengan nilai tertentu.

Pada arena Industri Fashion (distro-C59), Widjana menggunakan modal dominan yaitu modal budaya. Modal dominan yang dimilikinya dipertukarkan dengan modal ekonomi. Pada arena Industri Fashion (butik), Nia menggunakan modal dominan yaitu modal budaya. Modal dominan

yang dimilikinya dipertukarkan dengan modal ekonomi (gaji/uang). Di arena Industri *Fashion* (pabrik), Nia menggunakan modal dominan yaitu modal budaya. Modal dominan yang dimilikinya dipertukarkan dengan modal ekonomi. Gaji atau honor yang diperoleh oleh Nia diputar kembali (dijadikan modal) untuk menyewa stand di pasar baru dan memproduksi *fashion* buatannya sendiri.

## 2. Arena Fashion Show

*Fashion show* bagi desainer *fashion* merupakan salah satu *event* untuk mempublikasikan karya terbarunya kepada publik atau kolektor *fashion* dari kelas ekonomi atas. Biasanya desainer *fashion* menyelenggarakan *fashion show* bersama atau dibantu oleh pihak sponsor. Tidak semua desainer *fashion* dapat mengikuti event bergengsi ini. Di Bandung, beberapa desainer *fashion* muslim bergabung dalam Himpunan Desainer Muslim Indonesia. Setiap tahunnya selalu menyelenggarakan *fashion show* busana muslim trend tahun berikutnya. *Fashion* yang dipamerkan dalam *fashion show* ini dapat menciptakan trend *fashion* tahun depan. Berikut struktur modal di arena *fashion show* :

Tabel 2. Struktur Modal di Arena Fashion Show

No.	Struktur Modal	Tiarma Sirait	Widjana	Nia Subandi
1	Modal Dominan			
	a. Modal Ekonomi	-	-	-
	b. Modal Simbolik	+	-	-
	c. Modal Sosial	-	-	-
	d. Modal Budaya	-	-	-
2	Pertukaran Modal			
	a. Modal Ekonomi	-	-	-
	b. Modal Simbolik	+	-	-
	c. Modal Sosial	-	-	-
	d. Modal Budaya	-	-	-

Hanya Tiarma Sirait yang memperagakan karya desainnya di arena *fashion show*. Modal simbolik “desainer” yang dimilikinya dipertukarkan lagi dengan modal simbolik lainnya. Pada arena *Fashion Show*, Tiarma menggunakan modal dominan yaitu modal simbolik. Modal tidak dominan adalah modal sosial, modal simbolik dan modal modal budaya. Modal dominan yang dimilikinya dipertukarkan dengan modal simbolik. Keinginan Tiarma Sirait untuk menjadi *trendsetter* di dunia *fashion* membuat dirinya melakukan berbagai cara, salah satunya dengan mengambil bagian dari *fashion show* yang diselenggarakan di Indonesia maupun luar negeri. *Fashion show* tahunan yang sering diikutinya adalah *Fashion Week* di Jakarta.

## 3. Arena Pameran/Instalasi

Jarang seorang desainer *fashion* yang memamerkan karyanya di arena Pameran atau membuat instalasi karya. Penyelenggaraan pameran atau instalasi seni biasanya diikuti oleh perupa (pelukis, pematung, kriyawan) atau penggrafis (desainer grafis dan fotografer). Ketika Tiarma Sirait mengikuti pameran atau membuat karya instalasi menjadi menarik diantara karya rupa yang lain. Bahkan salah satu karya Tiarma juga dikoleksi Museum di China.

Tabel 3. Struktur Modal di Arena Pameran/Instalasi

No.	Struktur Modal	Tiarma Sirait	Widjana	Nia Subandi
1	Modal Dominan			
	a. Modal Ekonomi	-	-	-
	b. Modal Simbolik	-	-	-
	c. Modal Sosial	+	-	-
	d. Modal Budaya	-	-	-
2	Pertukaran Modal			
	a. Modal Ekonomi	-	-	-
	b. Modal Simbolik	+	-	-
	c. Modal Sosial	-	-	-
	d. Modal Budaya	-	-	-

Begitu pula di arena pameran atau instalasi, Tiarma kerap mempublikasikan karya-karya desainnya. Modal sosial antar pelaku kreatif sangat membantu Tiarma dalam memberikan informasi, kesempatan dan kemudahan dalam melakukan pameran karya baik di dalam dan luar negeri. Modal sosial inilah yang dipertukarkan oleh Tiarma dengan modal simbolik yang diperoleh pasca pameran.

Pada arena Pameran/Instalasi, Tiarma menggunakan modal dominan yaitu modal sosial. Modal dominan yang dimilikinya dipertukarkan dengan modal simbolik. Kekuatan jaringan Tiarma baik di dalam negeri maupun luar negeri membantu dirinya untuk menyelenggarakan atau mengikuti pameran atau instalasi lukisan. Salah satunya dengan salah satu seniman dan pengajar di Jepang yang telah membantu Tiarma menyelenggarakan pameran *fashion* di Jepang.

#### 4. Arena Pertunjukan/Performance Art

Di Bandung, pertunjukan seni atau lebih dikenal dengan istilah *performance art* mulai berkembang sejak tahun 90an. Perkembangan *performance art* ini diinisiasi oleh gerakan seni Jeprut. *Fashion* menjadi salah satu bidang seni yang berkembang dalam gerakan ini. Pertunjukan *fashion* yang tidak hanya diperuntukan bagi penciptaan tren melainkan ada pesan atau kritik yang ingin disampaikan kepada publik. Desainer *fashion* yang membedakan dirinya dengan desainer yang lain, konsistensi pesan dalam setiap karyanya jumlahnya tidak banyak. Bahkan dapat dihitung dengan jari. Desainer *fashion* yang mengambil bagian dalam gerakan biasanya memiliki konsep seni yang diyakini "peduli" dengan lingkungan dimana dia tinggal.

Tabel 4. Struktur Modal di Arena Pertunjukan/Performance Art

No.	Struktur Modal	Tiarma Sirait	Widjana	Nia Subandi
1	Modal Dominan			
	a. Modal Ekonomi	-	-	-
	b. Modal Simbolik	+	-	-
	c. Modal Sosial	-	-	-
	d. Modal Budaya	-	-	-
2	Pertukaran Modal			
	a. Modal Ekonomi	-	-	-
	b. Modal Simbolik	+	-	-
	c. Modal Sosial	-	-	-
	d. Modal Budaya	-	-	-

Begitu pula di arena pertunjukan atau *performance art*, Tiarma kerap menggunakan modal simbolik yang dimilikinya untuk menyelenggarakan pertunjukan karya desain. Pada arena pertunjukan/*performance art*, Tiarma menggunakan modal dominan yaitu modal budaya. Modal dominan yang dimilikinya dipertukarkan dengan modal simbolik.

Modal simbolik yang telah dimiliki Tiarma seperti poleng, gelar pendidikan yang diperolehnya dari ITB dan perguruan tinggi di luar negeri dipertukarkan dengan modal simbolik yang lain seperti menjadi desainer *fashion art* dan *trendsetter fashion* di Indonesia.

### 5. Arena Perlombaan Desain

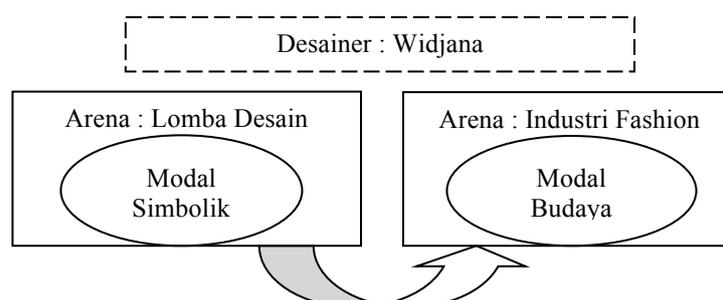
Penyelenggaraan perlombaan desain marak dilakukan oleh berbagai institusi pemerintah maupun swasta. Hal ini merupakan bagian dari kegiatan promosi atau pemasaran perusahaan. Hadiah yang dijanjikannya pun cukup menggiurkan. Banyak desainer bahkan mahasiswa desain mengikuti perlombaan ini. Widjana kerap mengikuti perlombaan desain. Salah satunya adalah perlombaan desain ilustrasi Bank Mandiri. Untuk memenangkan hadiah, desainer harus mendapatkan klik yang paling banyak dari netters, sehingga tak jarang mereka menyebarkan link desainer karyanya dan meminta bantuan teman-teman di jejaring sosial.

Tabel 5. Struktur Modal di Arena Perlombaan Desain

No.	Struktur Modal	Tiarma Sirait	Widjana	Nia Subandi
1	Modal Dominan			
	a. Modal Ekonomi	-	-	-
	b. Modal Simbolik	-	+	-
	c. Modal Sosial	-	-	-
	d. Modal Budaya	-	-	-
2	Pertukaran Modal			
	a. Modal Ekonomi	-	+	-
	b. Modal Simbolik	-	-	-
	c. Modal Sosial	-	-	-
	d. Modal Budaya	-	-	-

Dibanding Tiarma dan Nia, Widjana kerap mengikuti perlombaan desain, salah satunya adalah desain ilustrasi kaos yang diselenggarakan oleh Bank Mandiri. Widjana memanfaatkan modal simbolik yang dimilikinya untuk dipertukarkan dengan modal ekonomi (hadiah lomba berupa uang). Pada arena Perlombaan Desain/Kompetisi, Widjana menggunakan modal dominan yaitu modal simbolik. Modal dominan yang dimilikinya dipertukarkan dengan modal ekonomi (hadiah lomba). Misal dalam arena lomba atau kompetisi desain, Widjana cenderung menggunakan modal simbolik hal ini terlihat dari karya ilustrasi kaosnya yang menyandingkan identitas berbagai penanda simbolik. Namun di arena industri fashion, Widjana mempertukarkan modal simbolik dengan modal budaya seperti yang terlihat di bawah ini :

Gambar 3. Pertukaran Modal Dominan Widjana



## 6. Arena Komunitas (*recox*)

*Recox* dalam bahasa Sunda berarti ganggu; *direcokin* berarti digangguin. Komunitas *recox* ini adalah sekumpulan alumni sekolah tinggi ilmu seni dan desain (STISI) Bandung. Mereka tetap menjalin hubungan dengan berteman di media sosial dan berkomunikasi lewat YM, SMS, telpon maupun jumpa darat. Biasanya mereka berbagi informasi tentang lowongan kerja, pernikahan, gosip, hubungan asmara dan sebagainya. Nia selalu mendapatkan informasi dari komunitas *recox* ini.

Tabel 6. Struktur Modal di Arena Komunitas

No.	Struktur Modal	Tiarma Sirait	Widjana	Nia Subandi
1	Modal Dominan			
	a. Modal Ekonomi	-	-	-
	b. Modal Simbolik	-	-	-
	c. Modal Sosial	-	-	+
	d. Modal Budaya	-	-	-
2	Pertukaran Modal			
	a. Modal Ekonomi	-	-	+
	b. Modal Simbolik	-	-	-
	c. Modal Sosial	-	-	-
	d. Modal Budaya	-	-	-

Jejaring pertemanan dalam komunitas yang bernama *recox* dimanfaatkan oleh Nia Subandi untuk memperoleh proyek/*order* desain. Komunitas yang beranggotakan pelaku kreatif di bidang grafis, tekstil maupun seni rupa. Teman komunitas banyak membantu Nia untuk mendapatkan kerja yang lebih baik, sehingga Nia kerap berpindah pekerjaan dari Jakarta ke Bandung dan sebaliknya.

Modal sosial yang berupa hubungan baik dan kepercayaan teman-temannya dipelihara oleh Nia dengan mengadakan pertemuan “darat” tiap waktu tertentu maupun via online (facebook, telp, YM dan sebagainya). Pada arena Komunitas *Recox*, Nia menggunakan modal dominan yaitu modal sosial. Modal dominan yang dimilikinya dipertukarkan dengan modal ekonomi.

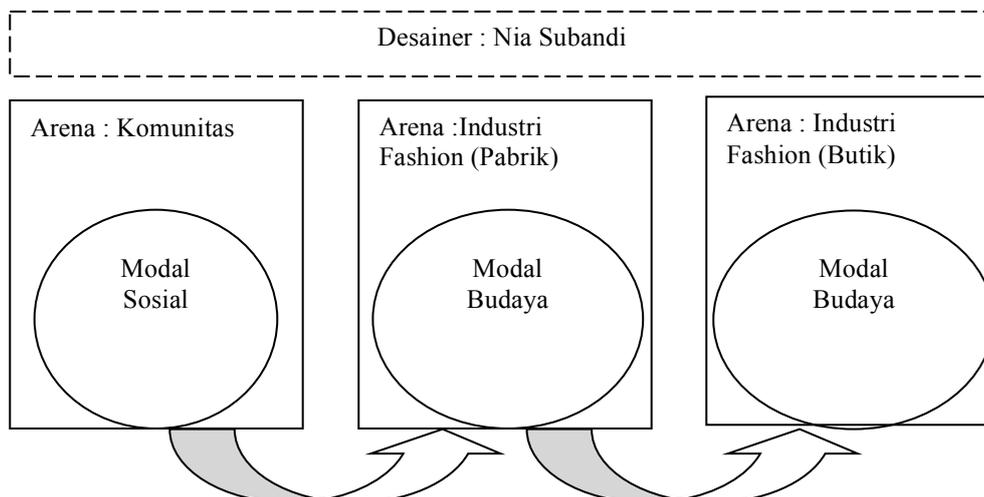
Kepemilikan modal yang dimiliki desainer terutama modal budaya membuat desainer mengaplikasikannya menjadi modal budaya hibriditas. Percampuran dua budaya atau lebih yang dimiliki oleh seseorang. Misal kelahiran di Sumatera hidup dan bekerja di Bandung; kelahiran dan sekolah di Jogja, bekerja di Bandung dan sebagainya.

Pelaku kreatif dalam hal ini Nia Subandi memiliki 3 arena yang berarti Nia memiliki banyak sumber penghidupan. Hubungan sosial dengan teman-temannya sesama desainer di komunitas Geng *Recox* dan jaringannya membuat Nia selalu mendapatkan order. Hubungan sosial yang dijalinnya bersama desainer di komunitas Geng *Recox* menunjukkan dominasi modal sosial yang digunakan Nia. Begitu pula dengan modal dominan dalam arena yang lain yaitu arena industri *fashion* (pabrik) dan industri *fashion* (butik). Karya untuk pabrik dan butik tidak membedakan dominasi modal yang digunakan Nia. Hal ini menunjukkan bahwa pabrik dan batik walau memiliki segmentasi konsumen yang berbeda namun desainer hanya membatasi pada jumlah produksi desain saja (*limited edition*). Terlihat pada pertukaran modal dominan dalam arena tertentu Nia Subandi (Gambar 4).

Dari data di atas membuktikan bahwa arena tidak hanya terdiri dari 2 (terbatas dan dalam skala besar) namun ada arena yang merupakan irisan keduanya yang dijumpai dalam distro (Widjana/C59). Modal budaya yang dimiliki Tiarma Sirait (pendidikan) membuatnya bisa

mengembangkan jaringan keluar dan melakukan berbagai pameran atau pertunjukan. Modal simbolik “poleng” yang dimiliki Tiarma sendiri menjadikan karyanya “eksklusive” dibanding Widjana dan Nia. Terletak di perumahan dosen ITB, pekerjaan dosen luar biasa di maranatha dan perguruan swasta lainnya di Bandung. Gelar yang diperoleh Tiarma selama sekolah termasuk modal simbolik yang dimanfaatkan oleh Tiarma untuk memasarkan produk/karyanya.

Gambar 4. Pertukaran Modal Dominan Nia Subandi



Berbeda dengan Widjana, pengetahuannya tentang budaya sunda dan etnis sunda membawanya pada karya-karya yang menonjolkan keSundaannya hampir disetiap karya ilustrasi kaos yang dia buat. *Fashion* “distro” menjadi arena *customize* (diproduksi sesuai kebutuhan=laku). Widjana yang modal budayanya (lulusan SMSRN Bandung) membuatnya tekun di C59.

Nia dapat menerima berbagai proyek dari teman walau dibayar di akhir. Modal sosial (kepercayaan) membuat Nia mendesain walau belum dibayar dan tanpa kontrak perjanjian resmi. Nia dapat membuat karya 1 dengan 6 kombo (diproduksi dalam jumlah banyak). Modal budaya Nia (pendidikan S1 tekstil STISI Bandung) meloncat-loncat dalam jangka waktu tertentu mencari peluang yang lebih baik dan membuka usahanya sendiri. Kondisi keuangan keluarga yang membuatnya mencari kerja ke tempat lebih baik (gaji, posisi, jam kerja/5 hari kerja), mencari sambilan dan seterusnya. Arena kaos tanah abang”, “pasar baru” dll produksi skala besar (budaya populer) dengan memparodikan acara TV seperti spongebob.

Pertukaran modal terjadi ketika desainer berinteraksi dengan produk desain di pasaran, bentuk produk yang diinginkan dan kebutuhan kondisional yang terjadi di arena tertentu. Berbagai pilihan arena membuat Tiarma Sirait leluasa untuk menggunakan modal yang dimilikinya. Hal menarik dari struktur modal yang dimiliki ketiga pelaku kreatif ini adalah modal budaya sebagai modal dominan. Tiarma Sirait berasal dari etnis Batak, Widjana dari etnis Sunda dan Nia Subandi dari etnis Sunda (Karawang/Pesisiran) mempengaruhi pola diferensiasi yang terbentuk. Ke-Batak-an Tiarma muncul pada konsep keseimbangan pada setiap karyanya. Konsep keseimbangan berpola tiga ini jika salah satu unsurnya dihilangkan akan mengganggu kedua unsur yang lain. Konsep keseimbangan ini sesuai dengan filosofi Batak Dalihan Na Tolu. Begitu pula dengan Widjana dan Nia Subandi, ke-Sunda-an tampak pada peran atau fungsi ketiga unsur pembentuk desain ilustrasinya.

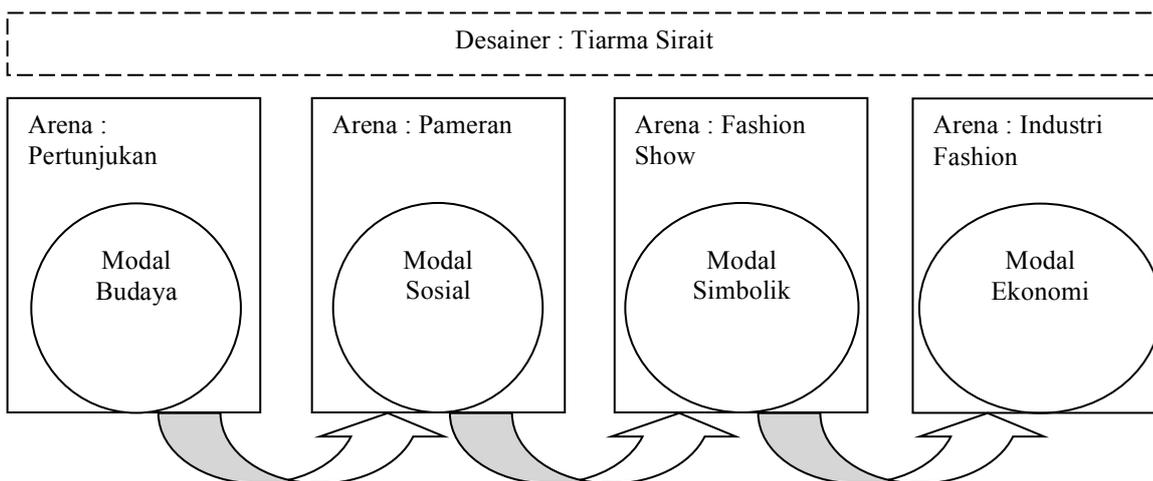
Tabel 7. Struktur Modal Pelaku Kreatif Grafis Fashion Bandung

No.	Struktur Modal	Tiarma Sirait	Widjana	Nia Subandi
1	Modal Dominan			
	a. Modal Ekonomi	+	-	-
	b. Modal Simbolik	+	+	-
	c. Modal Sosial	+	-	+
	d. Modal Budaya	+	+	+
2	Pertukaran Modal			
	a. Modal Ekonomi	-	+	+
	b. Modal Simbolik	+	-	-
	c. Modal Sosial	-	-	-
	d. Modal Budaya	-	-	-

Modal Tiarma Sirait lebih lengkap dibandingkan dengan Widjana dan Nia Subandi. Artinya Tiarma memiliki berbagai modal dominan yang dapat dipertukarkan dengan modal yang lain di berbagai arena yang berbeda. Modal dominan yang dimiliki Tiarma Sirait memberikan berbagai pilihan arena begitu pula sebaliknya.

Pada arena yang berbeda, Tiarma menggunakan modal dominan dan melakukan pertukaran modal yang berbeda pula di setiap arena. Secara keseluruhan struktur modal yang dimiliki Tiarma Sirait di 4 arena (*industri fashion, fashion show, pameran/instalasi dan pertunjukan/performance art*). Misal dalam arena harajutik, Tiarma menggunakan pengetahuan budayanya akan batik Indramayu khususnya motif dan budaya Jepang (Harajuku). Modal sosial yang terjalin antara Tiarma dengan pengrajin Indramayu maupun pembatik Garutan memberikan modal bagi Tiarma untuk membuat mode Harajutik. Mode harajutik ini diproduksi terbatas. Fashion “butik” menjadi arena terbatas (diproduksi dalam jumlah tertentu).

Gambar 5. Pertukaran Modal Dominan Tiarma Sirait

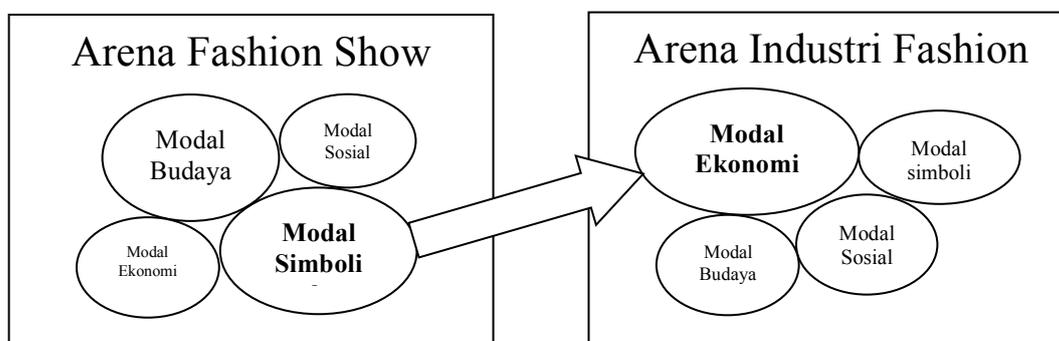


Pertukaran modal dominan tergantung arena sebagai konteks dimana pelaku kreatif bekerja/berkarya. Pelaku kreatif dalam hal ini Tiarma Sirait memiliki 4 arena yang berarti luasnya akses dan banyaknya pilihan untuk berkarya. Pilihan spesialisasi karya pada *fashion art* juga membuat Tiarma menjadi pemain tunggal dan memperluas arena berkarya Tiarma di Indonesia seperti yang diungkapkan Tiarma dibawah ini :

*“Saya mencari inspirasi lewat buku, majalah, film, internet, pergaulan maupun apa yang menarik saat berada di mana pun, kemudian menterjemahkan ke dalam busana, membuat konsep karya dan mewujudkan dalam sketsa desain ke dalam fashion items seperti busana, aksesoris, make up dan hair do. Lalu mengaplikasikan seluruh komponen tersebut dalam material dan ukuran yang sebenarnya. Selanjutnya adalah menangani material promo dan sistem penjualan baik bersifat retail maupun non retail mencakup distribusi, harga, display toko dan lain-lain. Jepang dan Eropa menghargai karya saya dengan nilai nominal sepadan. Di negeri sendiri belum menghargai dengan layak. Fashion Art di Indonesia belum ada saingannya. Kompetitor dari Luar Negeri. Karyanya pernah dipamerkan di Inggris, Prancis, Jepang, Jerman, Australia, Canada dan Cuba serta China”<sup>5</sup>*

Kontestasi karya *fashion art* Tiarma terjadi di masing-masing arena dengan tingkatan modal yang berbeda-beda misalnya arena *fashion show*, modal simbolik menjadi dominan. Sedangkan di arena Industri *Fashion* yang dominan adalah modal ekonomi. Berikut bagan tingkatan modal dalam arena tertentu :

Gambar 6. Tingkatan Modal Tiarma dalam Arena



Sejak remaja Tiarma sudah mengikuti dan menjuarai berbagai lomba kostum. Ia mengikuti kursus *fashion design* di Pusat Pendidikan Desain Bandung. Sejak itulah, Ama membayangkan ia akan menekuni profesi sebagai pelaku mode. Kemudian ia memutuskan kuliah di ITB jurusan *Textile Design Studio*. Tahun 1992-1993 kerja praktek di beberapa perusahaan garmen dan tekstil di Eropa. Pengalaman itu membuatnya bermain di industri *fashion* yang sifatnya custom made khususnya keperluan pengguna, dan bukan *mass production*. Selepas kuliah di ITB, Ama melanjutkan studi di *Royal Melbourne Institute of Technology*, Australia jurusan *Fashion Design Studio*. Poleng Studio adalah fashion studio untuk kostum panggung berlokasi di Bandung.

*“Dirinya lebih bangga kalau bisa menawarkan gaya baru yang orisinal dan tidak umum. Kalau cuma mengikuti selera pasar, sama saja saya tukang jiplak. Buat apa sekolah lama dan tinggi-tinggi kalau tak bisa bikin tren. Namun Tiarma kerap terbentur dalam kesulitan menciptakan pasar di Indonesia. Masyarakat lebih latah”<sup>6</sup>.*

Pada arena yang berbeda, Widjana menggunakan modal dominan dan melakukan pertukaran modal yang berbeda pula di setiap arena. Secara keseluruhan struktur modal yang dimiliki Widjana di 2 arena (*industri fashion* /distro) dan perlombaan desain. Pada arena yang berbeda, Nia Subandi menggunakan modal dominan dan melakukan pertukaran modal yang berbeda pula di setiap arena. Secara keseluruhan struktur modal yang dimiliki Nia Subandi di 3 arena (*industri fashion*/butik, *industri fashion*/pabrik dan komunitas/*recox*).

<sup>5</sup> Tiarma Sirait, *FashionPro*, 2008, hlm. 77

<sup>6</sup> FEMINA.NO.17.XXXVII. 20APRIL-20MEI 2009

## **PENUTUP**

Temuan dari penelitian ini menunjukkan bahwa kelengkapan struktur modal baik modal ekonomi, modal simbolik, modal sosial dan modal budaya yang dimiliki Tiarma menentukan apa yang akan dilakukan di 4 arena (*industri fashion, fashion show, pameran maupun pertunjukan*) dengan dua pilihan praktik artikulasi baik brikolase *hybrid* harmonis maupun brikolase *hybrid* disharmonis. Praktik artikulasi ini akan menghasilkan pola diferensiasi tritangtu regeneratif, tritangtu regeneratif disharmonis dan tritangtu regeneratif harmonis. Tidak begitu halnya dengan Widjana dan Nia Subandi. Mereka memiliki keterbatasan pilihan maupun kesempatan dibanding Tiarma. Widjana hanya memiliki modal simbolik dan modal budaya yang dapat dipertukarkan di arena industri *fashion* untuk mendapatkan modal ekonomi (gaji/uang). Praktik artikulasi yang dilakukan dengan brikolase *hybrid* disharmonis dan brikolase *non hybrid* disharmonis. Praktik yang akan menghasilkan pola diferensiasi tritangtu regeneratif dan tritangtu regeneratif disharmonis. Sedangkan Nia Subandi dengan modal sosial dan modal budaya yang dimilikinya, mempertukarkan dengan modal ekonomi (gaji/uang). Praktik artikulasi yang dihasilkan adalah brikolase *non hybrid* harmonis yang membentuk pola diferensiasi produk tritangtu regeneratif kompromis.

---

## DAFTAR PUSTAKA

1. Bourdieu, Pierre, 2000. *Pascalians Meditations*. California : Stanford University Press
  2. Bourdieu, Pierre. 2000. "Making The Economic Habitus: Algerian Workers Revisited" dalam *Journal of Ethnography* Vol 1. No.1, h. 17-41
  3. Bourdieu, Pierre, 1998. *Practical Reason : On the Theory of Action*, California : Stanford University Press
  4. Bourdieu, Pierre, 1998. *On Television*. New York : The New Press
  5. Bourdieu, Pierre, 1995. *Outline Of A Theory of Practice*, Cambridge : University of Cambridge
-