

## ABSTRACT

*Ciu* is one of the alcoholic drinks with a level of 35%-40% which can be found in Central Java region. In Republica's online news report written by Esthi Maharani in 2017, stated that the police managed to raid a house and confiscated 110 *ciu* bottles of 1.500 mililiters and 600 mililiters, three jerry cans containing 30 liters, and one large jerry can. This is because the *ciu* distribution is quite risky considering it is done illegally. This alcoholic drinks emerged from the alcohol industry center in Bekonang Village, Sukoharjo. *Ciu* is the first step in the process of making alcohol with 90% content used for medical use. However, the alcohol production often stop in *ciu* stage which alcohol craftsmen use for sale. The *ciu* sale activities have been carried out for decades in Bekonang Village alcohol home industry which inherited from generation to generation. The money flow from this risky business certainly affects many parties. This paper discusses the kinship network between alcohol craftsmen in the Bekonang Village alcohol home industry and identifies why this risky business is still running until now.

This research uses economic anthropology studies about traditional management as well as corporate culture and kinship network, in order to try to describe whether this business was built through kinship and explains why this business still survives today. The researcher also used participatory observation and in-depth interviews. The location chosen was Bekonang Village, Mojolaban District, Sukoharjo Regency, Central Java Province. The study was conducted approximately two months, precisely on January to March 2019.

The results of the study revealed that currently the kinship relations that build this business are relatively limited. Business owners utilize relatives as a prioritized labors to work on confidential matters such as market and financial management. Non-kin labors are functioned more in terms of jobs that require physical labor. In addition, this alcohol home industry still survives because there is still demand for market needs. This makes the financial turnover of *ciu* sales useful to support many parties. The protection of security forces also influences the existence of this industry.

Keywords: *ciu*, home industry, kinship relationship, risky business

## INTISARI

*Ciu* merupakan salah satu minuman beralkohol dengan kadar 35%-40% yang banyak ditemukan di Jawa Tengah. Dalam laporan berita online Republica yang ditulis oleh Esthi Maharani pada tahun 2017, menyatakan bahwa polisi berhasil menggrebeg sebuah rumah serta menyita 110 botol *ciu* ukuran 1.500 mililiter dan 600 mililiter, tiga jerigen isi 30 liter, dan satu jerigen besar. Hal ini dikarenakan peredaran *ciu* yang cukup berisiko karena dilakukan secara ilegal. Minuman beralkohol ini muncul dari sentra industri alkohol di Desa Bekonang, Sukoharjo. *Ciu* merupakan olahan tahap pertama menuju pembuatan alkohol dengan kadar 90% yang digunakan untuk medis. Akan tetapi, produksi alkohol acap kali berhenti di tahap *ciu* yang dimanfaatkan perajin alkohol untuk dijual. Aktivitas penjualan *ciu* sudah dilakukan berpuluh tahun di *home industry* alkohol Desa Bekonang yang bersifat warisan turun-temurun. Perputaran uang dari bisnis berisiko ini tentu berpengaruh bagi banyak pihak. Tulisan ini membahas mengenai jaringan kekerabatan antarperajin alkohol di *home industry* di Desa Bekonang dan mengidentifikasi mengapa bisnis berisiko ini masih berjalan hingga saat ini.

Penelitian ini menggunakan kajian antropologi ekonomi terkait manajemen tradisional maupun budaya perusahaan serta jaringan kekerabatan, guna mencoba mendeskripsikan apakah bisnis ini dibangun melalui relasi kekerabatan serta menjelaskan mengapa bisnis ini masih bertahan hingga sekarang. Peneliti juga menggunakan metode observasi-partisipatif dan wawancara mendalam. Lokasi yang dipilih yaitu Desa Bekonang, Kecamatan Mojolaban, Kabupaten Sukoharjo, Provinsi Jawa Tengah. Penelitian dilakukan kurang lebih 2 bulan, tepatnya pada bulan Januari-Maret 2019.

Hasil penelitian mengungkapkan bahwa saat ini hubungan kekerabatan yang membangun bisnis ini masih relatif terbatas. Pemilik usaha memanfaatkan kerabat sebagai tenaga kerja yang diprioritaskan bekerja terhadap hal-hal rahasia seperti pengelolaan pasar dan keuangan. Tenaga kerja non-kerabat difungsikan lebih ke perihal pekerjaan yang membutuhkan tenaga fisik. Selain itu, *home industry* alkohol ini masih bertahan karena masih adanya permintaan kebutuhan pasar. Hal ini membuat perputaran keuangan dari penjualan *ciu* berguna untuk menghidupi banyak pihak. Perlindungan pihak keamanan juga turut mempengaruhi eksistensi industri ini.

Kata kunci: *ciu*, *home industry*, jaringan kekerabatan, bisnis berisiko